Basel, den 21. Oktober 1933 XXXIII. Jahrgang / No. 42

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-12 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 15.— per Jahr, Fr. 8.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. HENRY FAUCHERRE. Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel. Für denselben Dr. Oscar Schär

Inhalt:
Führende Gedanken. — Das Warenhausproblem. — Konsumenten und Produzenten. — Pestalozzi als aktueller Erzieher für Gegenwart und Zukunft. — Volkswirtschaft. — Aus der Praxis. — Erziehungsfragen. — Propagandawesen. — Genossenschafts-Chronik. — Aus unserer Bewegung. — Verbandsnachrichten. — Verein schweiz. Konsumverwalter. Bibliographie. — Film- und Vortrags-Zentrale. — Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.



Führende Gedanken



Erneuerung im Nahen und Nächsten.

II.

Ein tiefer Denker sagte einmal: «Wir stehen am Anfang eines neuen Weltalters oder am Ende aller Zeiten.» Worin besteht nun das charakteristische Merkmal des Vorgangs, das sich vor unsern Augen abspielt? Wir haben es schon angedeutet: in dem Drange, Geist und Materie zu versöhnen, die heiligen und die profanen, die grossen und die kleinen Dinge des Lebens in einer Einheit zu verschmelzen.

Es war um die Zeit eines Weihnachtsfestes, als der erste entscheidende Versuch von Arbeitern, ihre eigensten Angelegenheiten selbst in die Hand zu nehmen, schüchtern und verschämt gewagt wurde. Armseliger ist auch der Heiland nicht auf die Welt gekommen, als jene Genossenschaft der 28 Weber von Rochdale. Ein alter Bericht liegt vor uns, der sich heute liest wie ein Evangelientext: «Ein Häuflein armer Weber, arbeitslos, fast ohne Nahrung und ganz zerfallen mit dem Stand der Dinge.» Das waren die Schöpfer einer Genossenschaft modernsten Stiles, einer Gemeinschaft, die den Keim einer Weltbewegung in sich trug.

Von 16 dieser 28 Pioniere weiss man, was sie alles an Hoffnungen, Idealen und Enttäuschungen mit sich schleppten. Sechs bekannten sich als Sozialisten, zwei nannten sich Sozialreformer, fünf waren Chartisten, zwei Swedenborgianer, und einer war Temperenzler. Nun hatten sie sich zusammengefunden in dem Zentrum positiver, selbstschöpferischer Arbeit. Ein jeder von ihnen stand noch bei seiner Fahne, aber die Seelen aller schwebten wie auf Traumwolken in der Ferne. Sie waren keineswegs nüchterne Leute geworden, welche einen Konsumverein gründeten, nur um Lebensmittel billiger zu erhalten. Als Zweck und Gegenstand ihres Tuns bestimmten sie klar und fest die Errichtung einer sich selbst und selbständig erhaltenden heimischen Ansiedlung und Unterstützung solcher, die bereit waren, in gleicher Weise vorzugehen.

K. Munding.

Vgl. die ganze Abhandlung in «Genossenschaftliche Höhenwege» von Dr. Karl Munding, Heft 27 der genossenschaftliche Volksbibliothek.

Das Warenhausproblem.

Das eidgenössische Parlament hat in seiner jüngsten Session einen dringlichen Bundesbeschluss, der bis Ende 1935 grundsätzlich die Eröffnung neuer und die Erweiterung bestehender Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte und Kaufhäuser verbietet, gutgeheissen.

Vom Art. 1 dieses Bundesbeschlusses werden neben den privaten auch genossenschaftliche Verkaufsgeschäfte betroffen, die im Sinne von Art. 2 des Beschlusses als Grossbetriebe des Einzelhandels, welche Waren verschiedenartiger Kategorien verkaufen, bezeichnet werden können.

Art. 10 des Bundesbeschlusses erteilt dem Bundesrat die Kompetenz, den Bundesbeschluss auf Filialgeschäfte von Grossunternehmungen des Detailhandels einschliesslich der Verkaufsablagen von industriellen Unternehmungen anwendbar zu erklären, wenn besondere Verhältnisse es rechtfertigen. Diese Ausdehnung kann auch nur auf einzelne Handelszweige oder für bestimmte Arten von Grossunternehmungen erfolgen.

Anträge, die die Selbsthilfegenossenschaften von diesen Bestimmungen ausnehmen wollten, unterlagen. Konsumgegnerische Kreise haben bewirkt, dass die von verschiedenen Seiten ausführlich und einleuchtend begründete Ausnahmestellung der Selbsthilfegenossenschaften nicht anerkannt wurde. Die Mehrheit des Parlamentes hat sich damit gegen die berechtigten einschränkenden Forderungen weitester Konsumentenschichten ausgesprochen. Es ist im Grunde genommen beschämend, wie gering die tiefere Kenntnis vom Genossenschaftswesen und seinen eigentlichen Zielen bei Vertretern des Schweizervolkes ist. Wenn ein Mit-

glied des Nationalrates behauptet, es würden sich auch grosskapitalistische Tendenzen bei den Genossenschaften geltend machen (es war nur von Selbsthilfegenossenschaften die Rede), so ist das ein bitterer Beweis dafür, dass dieser Vertreter von 20,000 Einwohnern eine Bewegung, der vielleicht der weitaus grösste Teil dieser 20,000 angehört und die heute über 12,000 Genossenschaften umfasst, nicht kennt. Das Genossenschaftswesen ist ein in allen Kulturstaaten anerkannter volkswirtschaftlicher Faktor, der keine Hemmung, sondern Schutz und Förderung seitens des Staates, als dessen Stütze er sich in allen Lagen aufs beste bewährt hat, verdient.

Auf alle Fälle muss die Abstimmung im Parlament für unsere Bewegung e i n e e r n s t e M a h n u n g u n d W a r n u n g sein. Der vorliegende dringliche Bundesbeschluss ist nur als Etappe, als erster Schritt gedacht, dem noch grössere folgen sollen. Bei der geplanten V e r f a s s u n g s ä n d e r u n g, die eine endgültige Einschränkung der Handels- und Gewerbefreiheit bringen soll, wird ohne Zweifel der Versuch gemacht werden, den Fortschritt unserer Bewegung zu hemmen oder diese sogar auf einen früheren Stand zurückzuversetzen. Es sind einflussreiche Kräfte am Werk, denen der E r f o l g d e r G e n o s s e n s c h a f t s b e w e g u n g e i n D o r n i m A u g e ist. Hier sich auf Beruhigungsversuche, wie sie bei den jüngsten Beratungen im Parlament gemacht wurden und auf Zusicherungen à la Joss und Amstalden, dass man gegen die Genossenschaften nichts Böses im Schilde führe, zu verlassen, wäre unverzeihlich. Heute schon müssen wir Vorbereitungen treffen und alle Mittel und Wege suchen, die die U n t e r m i n i e r u n g s v e r s u c h e g e g e n ü b e r u n s e r e r B e w e g u n g schon im Anfangsstadium e r s t i c k e n. Dies ist und bleibt eine der H a u p t a u f g a b e n u n s e r e r B e w e g u n g für die nächste Zukunft.

Die Kreise, die so ungestüm eine Einschränkung der Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte usw. gefordert haben, werden ob den neuen Bestimmungen wohl nicht eitel Freude empfinden. Der Schuss ist bis zu einem gewissen Grade hinten hinausgegangen. Denn diejenigen Einzelhändler, die bis jetzt durch diese grosskapitalistische Konkurrenz besonders betroffen wurden, werden infolge der geringeren Kosten für Erweiterungen usw. dieser Häuser noch mehr zu leiden haben. Für die andern, hauptsächlich die Einzelhändler auf dem Lande und in kleineren Städten, mögen jedoch die einschränkenden Massnahmen von gewisser Bedeutung sein.

Den Kommissions- und Parlamentsberatungen zum neuen Gesetz lag eine von der P r e i s b i l d u n g s k o m m i s s i o n vorgenommene U n t e r s u c h u n g z u r W a r e n h a u s f r a g e zugrunde. Die Ergebnisse sind in jeglicher Hinsicht ausserordentlich interessant. Wenn auch die der Kommission mangelnde Zeit oft ein tieferes Eindringen in verschiedene Fragen versagte, so erhält man doch aus den im Berichte enthaltenen Ausführungen manchen Aufschluss. Vom sozial- und volkswirtschaftlichen Standpunkte aus wird auf die vor allem von Einheitspreisgeschäften geübte und geförderte Konkurrenz- und Geschäftsmethode ein ganz betrübliches Licht geworfen. Das Märlein vom Segen der uneingeschränkten freien Konkurrenz hätte in keinen besseren Beispielen schlagendere Widerlegung finden können, und nicht besser hätte mit den gleichen Beispielen die N o t w e n d i g k e i t d e r G e n o s s e n s c h a f t s w i r t s c h a f t begründet werden können.

Der Bericht der Preisbildungskommission beschäftigte sich eingangs mit der Entwicklung des Warenhauswesens in der Schweiz. Bloss 28% der in Betracht gezogenen Unternehmen gehen auf die Vorkriegszeit zurück. 72% sind seither entstanden. Namentlich die Einheitspreisgeschäfte haben sich erst in den allerletzten Jahren entwickelt.

Von den in diesen Warenbetrieben Tätigen, soweit sie in leitender Stellung in das Handelsregister eingetragen wurden, sind 61,6% Schweizer, 38,4% Ausländer. Von den Schweizern ist ein volles Drittel erst in der Nachkriegszeit eingebürgert worden. Man kann also behaupten, dass der ausländische Einfluss im Warenhausgeschäft bedeutend ist. Als ausgesprochen schweizerische Geschäfte kommen nur verhältnismässig wenige in Frage.

Während sich von 1905 bis 1929 die Bevölkerungszahl um 14% vermehrt hat, hat sich die Zahl der in den Warenhäusern beschäftigten Personen um 164% vermehrt. Die nach 1929 erfolgten Warenhausgründungen sind in dieser Zahl noch nicht inbegriffen; gerade die Entwicklung der Einheitspreisgeschäfte fällt zum grössten Teil in die von der Statistik nicht erfasste Periode.

Es ist klar, dass durch die ausserordentlich starke Vermehrung dieser Grossunternehmen der an und für sich schon stark übersetzte und deshalb sich durch eigene Konkurrenzierung schädigende Detailhandel infolge des stetigen Umsatzrückganges noch mehr bedroht fühlen musste. Die Untersuchung hat nun eindeutig ergeben, dass durch die Konkurrenz der Einheitspreisgeschäfte die Bruttogewinnspanne für die vom Einheitspreisgeschäft geführten Artikel auf ein Niveau heruntergedrückt wird, welches (selbst bei Gleichbleiben des wertmässigen und einem der Verkaufspreissenkung entsprechenden Ansteigen des mengenmässigen Umsatzes) zur Deckung der Verkaufsspesen nicht ausreicht.

Die Konkurrenz des Einheitspreisgeschäftes macht sich für den Einzelhandel umso unangenehmer fühlbar, als es sich auf die «gut» kalkulierten Artikel, die sogenannte Kompensationsware, wirft, während es grundsätzlich die sogenannten «Konkurrenzartikel» des Detailhandels (z. B. Zucker) meidet.

Wie weit jedoch auch die K r i s e und die mit ihr einhergehenden f a l l e n d e n P r e i s e den Einzelhandel in Bedrängnis bringen, ergibt sich aus folgenden Ueberlegungen:

Der Einzelhändler pflegt zum Einstandspreis einen prozentualen Gewinnzuschlag zu machen. Im Gegensatz zu dem nach den Wiederbeschaffungskosten kalkulierenden Konkurrenten wird er auch bei gleich hohem Prozentualzuschlag in Zeiten fallender Preise zu teuer sein und umso grössere Verluste an seinem Warenlager erleiden, je grösser dieses ist.

Sehr schwerwiegend wirken sich gesunkene Einstandspreise für den Einzelladenhändler aber auch deshalb aus, weil bei Gleichbleiben seiner Verkaufsspesen der gewohnte Prozentualzuschlag zu ihrer Deckung nicht mehr hinreicht und weil bei Gleichlassen des Absolutbetrages dieses Zuschlages die Ware prozentual unverhältnismässig verteuert wird.

Zu den grössten und wichtigsten Vorteilen der Grossbetriebe gehört der n i e d r i g e r e E i n k a u f s p r e i s. Der Bericht unterscheidet hier zwischen organischen Vorteilen des Grosseinkaufs und k ü n s t l i c h e n V o r t e i l e n d e s G r o s s e i n k a u f s (eigentliche «Preisdrückerei» gegen-

über den Lieferanten). Zu den organischen Vorteilen, bei denen man von objektivem Preisdruck reden kann, gehören die seitens der Grossbetriebe möglichen Massenaufträge, die auch von den Lieferanten wegen der möglichen Einsparungen bedeutend günstiger berechnet werden.

Die Kommission ist der Ansicht, dass es die künstlich-subjektive Preisdrückerei (im Gegensatz zum organisch aus den Einkaufsverhältnissen gewordenen Preisdruck) einiger Warenhäuser, anderer Grossgeschäfte und namentlich der Einheitspreisgeschäfte ist, die den Spezialhandel wie die loyal kalkulierenden Warenhäuser schädigt und zu berechtigten Klagen führt.

Im Verlaufe ihrer Erhebungen hat die Kommission den Eindruck erhalten, dass die Art des Einkaufs der Einheitspreisgeschäfte sowie bestimmter Waren- und Kaufhäuser oft preis- oder qualitätsdrückend wirkt.

«Was wir für die Volkswirtschaft für unzulässig erachten, das ist der Verkauf von Waren, deren Verkaufspreis auf chinesischen Löhnen und auf Konkursmargen der Fabrikanten kalkuliert sind.

Die Einkaufs- bezw. Preisdruckfrage ist eine Kernfrage des Einheitspreisgeschäftsproblems. In ihr liegen — immer soweit es sich um Waren mit Gebrauchseignung handelt — die volkswirtschaftlichen Bedenken gegen die Einheitspreisgeschäfte verborgen.

Aus Deutschland ist uns bekannt, dass sich die Einkäufer von Einheitspreisgeschäften mit Vorliebe an Firmen wenden, welche durch die Krise in Not geraten sind. Solche Firmen betrachten ein noch so prekäres Preisangebot unter Umständen als rettend. Sie drücken ihrerseits auf Rohstoffpreise, Löhne und Kosten und tragen damit (unter dem Drucke der betreffenden Handelsgeschäfte) bei zu einer Erschütterung der Preise. In einer Fachgruppe der Leipziger Messe wurde laut Angaben, die der Kommission gemacht worden sind, darauf verwiesen, wie die Einkaufsgruppen gewisser Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte darauf ausgehen, Fabrikanten ausfindig zu machen, besonders kleine Leute, die kurz vor dem Zusammenbruch stehen und sich in dieser Zwangslage zu Abschlüssen verleiten lassen, auf einer Basis, die praktisch unmöglich ist. Solche Beispiele gebe es viele (z. B. Hornwaren). Bei Woolworth in England sei die Suche nach angehenden Konkursiten sprichwörtlich.

Wir konnten unsere Untersuchungen noch nicht soweit fördern, dass wir uns darüber äussern könnten, ob und in welchem Umfang die Einheitspreisgeschäfte Waren aus Konkursen beziehen und sie dann sehr billig, aber mit für das Geschäft normaler Marge verschleudern. Wir dürfen daher Klagen, wonach die Einkaufsinstanzen der Einheitspreisgeschäfte aus Konkursen und Liquidationen Vorteil zu ziehen suchen, nur referierend erwähnen. Theoretisch ergibt sich folgendes:

Die Tatsache, dass das Einheitspreisgeschäft Sortimente nicht führt, dass es manche Artikel nur einige Wochen lang bringt und dann nicht mehr, ermöglicht grundsätzlich sowohl Elastizität wie Rücksichtslosigkeit im Einkauf. Das Geschäft muss den Artikel nicht führen, es möchte ihn nur führen, falls ihm die Bedingungen des Lieferanten konvenieren. Es wäre damit auch in der Lage, Liquidationsware zu führen, weil seine Kundschaft von ihm ja gar nicht erwartet, dass eine bestimmte Ware oder eine bestimmte Qualität stets vorhanden sei. Von Seiten der Epa wird das Führen von Liquidationswaren bestritten.»

Kleinere Kapitel widmet der Bericht Erscheinungen, wie sie die moderne Konkurrenz, die sich zum Teil auf einem erschreckend niederen Niveau befindet, hervorgebracht hat. Hiezu gehört das Erwecken des Anscheines eines niedrigeren Preises durch Bieten eines geringeren Gewichtes oder geringerer Qualität. Die Kommission äussert sich darüber wie folgt:

«Bei aller Würdigung der vorgebrachten Argumente ist daran festzuhalten, dass die eigenartige Kaufmethode der Einheitspreisgeschäfte, welche vollkommen von der der Einzelläden-Händler abweicht, die Gefahr der Qualitätsverschlechterung in sich schliesst. Der Fabrikant, welcher sich bei seinem Angebot an einen vom Einheitspreisgeschäft oder Warenhaus fixierten Preis anpassen muss, wird leicht den Ausweg in einer Aenderung der Qualität suchen.»

Zur Besonderheit der Konkurrenzmethode gewisser Häuser gehört das Erwecken des Anscheines einer besonders billigen Firma durch Lockvögel, Ausverkäufe und Sonderveranstaltungen.

Beachtenswert sind die Schlussbemerkungen der Kommission. Wir entnehmen ihnen:

«Gar vielerlei, was heute den Spezialhandel und das Gewerbe drückt, ist Ausfluss der Krise allgemein und kann daher nicht einer Konkurrenz-Organisation zur Last gelegt werden. Wir haben an früherer Stelle auf die hohen Mieten für Geschäftslokale und auf das Setzen von Läden bereits aufmerksam gemacht. Wir sind nach wie vor der Ansicht, dass diese Probleme namentlich für den städtischen Handel von ganz grosser Bedeutung sind.

Der schweizerische Spezereihandel hat in einer Achtung gebietenden Weise auf dem Wege der Selbsthilfe durch Gründung der Union, schweiz. Einkaufsgesellschaft in Olten, eine Menge kleiner Geschäfte auf den Lebensweg zurückgeführt. Wir möchten nicht in den billigen Ausweg verfallen, notleidende Geschäfte nur auf Selbsthilfe zu verweisen. Allein, die Frage möchten wir aufwerfen, ob nicht der kleine und mittlere Spezialhandel verschiedener Branchen durch etwas geschlosseneres Auftreten gewinnen könnte. Man bestreitet, dass das im Einkaufswesen möglich wäre. Und doch scheint uns, dass z. B. durch gemeinsamen Einkauf und gemeinsame Lancierung von billigen Standardqualitäten (die ja der Spezialhandel für gewisse Artikel auch führt) dem Handel wie dem im Grunde gerne im Spezialgeschäft kaufenden Publikum gedient werden könnte.»

Es ist erfreulich, dass die Kommission trotz ihrem offenen weitgehenden Verständnis für die Nöte des kleinen Detailhandels die von diesem nicht kleinen begangenen Fehler herausgestellt und als eines der wichtigsten Hilfsmittel im Kampfe gegen die übermächtige Konkurrenz die Selbsthilfe empfohlen hat. Die neue Warenhausgesetzgebung mit ihren einschränkenden Bestimmungen auch gegen Filialgeschäfte, die bis 1935 Geltung haben sollen, setzt dem Kleinhandel eine Spanne, innerhalb der er das organisatorisch Verfehlte nachholen und sich hinsichtlich der modernen Erfordernisse der Warenvermittlung anpassen kann. Wenn der Kleinhandel in diesem Sinne bis 1935 tätig sein wird, und nicht mit allen möglichen politischen Druckmitteln eine rückständige Gesetzgebung zu schaffen versucht, mit der er sich das

Protektorat des Staates für volkswirtschaftlich unrichtige Preisgarantien, d. h. für die Benachteiligung der Konsumenten sichern möchte, dann hat er bestimmt von der neuen Warenhausgesetzgebung den besten Gebrauch gemacht.



Konsumenten und Produzenten.

Von Prof. Dr. V. Totomianz.

Die Entstehung des Kapitalismus hat auch den Gegensatz zwischen den Arbeitern und den Unternehmern mit sich gebracht, der lange Zeit bestanden hat. Karl Marx lebte in der Zeit, in der dieser Gegensatz sich verschärfte, und daher hatte seine Lehre vom «Klassenkampf» zwischen Proletariat und Bourgeoisie Berechtigung. Nach Marx' Tode sind aber auch im Kapitalismus grosse Veränderungen vor sich gegangen, bis schliesslich der Kapitalismus, um mit Sombart zu reden, zum Spätkapitalismus wurde, d. h. sein ausgesprochen antiproletarischer Charakter heute nicht mehr so krass in Erscheinung tritt. Viele Kapitalisten haben es verstanden, die Arbeiter für ihre Produktion zu gewinnen und sie durch gemeinsame Produktionsinteressen zu beeinflussen. Besonders die amerikanischen Kapitalisten erhöhen gerne die Löhne der Arbeiter, um den Streiks aus dem Wege zu gehen, aber gleichzeitig erhöhen sie auch die Preise der von ihnen produzierten Waren. Somit ist in manchen Fällen gewissermassen eine stillschweigende Gemeinschaft zwischen Produzenten verschiedener Klassen entstanden, die zu den originellsten Merkmalen des jetzigen Spätkapitalismus gehört.

Dass unsere Behauptung keine Uebertreibung ist, beweist der russische Sozialist J. Delevskij in einem in französischer Sprache veröffentlichten Buch (1924), worin er unzählige Beispiele von zeitweiligen und stillschweigenden Vereinbarungen zwischen Arbeitern und Unternehmern bringt, in denen die Unternehmer die Forderungen der Arbeiter auf Kosten der Konsumenten erfüllen. Die Gewerkschaften, um ihre Funktion in der Erhöhung der Löhne auszuüben, konnten natürlich nicht die Lohnerhöhung seitens der Fabrikanten ablehnen, sondern gingen stillschweigend darüber hinweg, auf wessen Kosten diese Erhöhung stattfand.

Diese Tendenz der Vereinigung aller Produzenten gegen die Konsumenten wird in der Zukunft vielleicht noch krasser werden; sie wurde von Prof. Staudinger in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» noch vor dem Kriege mit grosser logischer Schärfe analysiert. Er behauptete, dass in Zukunft nicht so sehr der Gegensatz zwischen Arbeitern und Unternehmern als vielmehr der Gegensatz zwischen Produzenten und Konsumenten eine Rolle spielen wird.

Der Krieg hat die Berührungspunkte zwischen Arbeitern und Unternehmern vermehrt, und so wurde klar, dass die Produzentenorganisationen zur Verbilligung des Lebensunterhaltes nicht beitragen können. Neulich hat ein englischer Schriftsteller und Verleger genossenschaftlicher Broschüren, Sir Ernest Benn, in der «Producer and Consumer» betitelten Broschüre diese wichtige Frage erörtert. Nach seiner Meinung ist die Armut nicht das Resultat eines Fehlers in der Vermögensverteilung, sondern eine Folge der Unterproduktion.

Benn beginnt seine Ausführungen mit der überraschenden Feststellung, dass die Gruppenteilungen der Menschheit in Parteien, Klassen usw. in sich etwas Künstliches bergen. Seiner Ansicht nach besteht nur ein wesentlicher Gegensatz in der menschlichen Gesellschaft, der die ganze Menschheit in zwei feindliche Lager teilt — der Gegensatz zwischen Produzenten und Konsumenten. Dies ist seiner Meinung nach das Kernproblem der Nationalökonomie wie auch der Gesellschaftslehre.

Der Verfasser betrachtet die Erscheinung der sog. «komplementären Güter», d. h. der Gegenstände, die ihren Wert nur in ihrer gegenseitigen Verbindung erhalten. So ist die elektrische Birne ohne Strom wertlos; dieser allein hat ohne geeigneten Gebrauchsapparat wiederum wenig Bedeutung für den Menschen. Dasselbe können wir in der menschlichen Gesellschaft beobachten. Der Redner spricht, der Höher hört; nur wenn beide zusammenwirken, hat es einen Wert. In der Jetztzeit kann man dies an dem Verhältnis der Arbeitgeber zu den Arbeitnehmern illustrieren, an dem Verhältnis des Staates zu den Bürgern, an dem Verhältnis des Verkäufers zu den Käufern.

Dieser Gegensatz wird durch die Selbstsucht der einzelnen Parteien hervorgerufen und gestärkt. Man kann, sagt der Verfasser, mit den Bergleuten sympathisieren, aber, wenn man einen Schilling mehr für die Tonne Kohlen bezahlen soll, so schimpft man gewöhnlich tüchtig. Man sieht also, dass die Selbstsucht über alle prinzipiellen Anschauungen siegen kann.

Der Verfasser bemerkt richtig, dass, wenn die Arbeiter sich für «Lohnsklaven» halten, die Konsumenten sich zweimal für Sklaven halten könnten; denn ihr Wohl und Wehe hänge sowohl von den Produzenten, wie auch von der Händlerschaft ab. Wenn man also die vielgerühmte moderne «wirtschaftliche Freiheit» ansieht, so findet man, dass derselbe Arbeiter einmal Sklave als Produzent und zweimal Sklave als Konsument ist.

Soweit Sir E. Benn. Nur scheint der englische Verfasser zu vergessen, dass die grösste und wichtigste Kategorie der Produzenten, d. h. die Arbeiter, nicht nur stark ausgeprägte Produzenteninteressen haben, für die die Gewerkschaften so glänzend sorgen, sondern auch die wichtigsten Konsumenteninteressen. In der Brust des modernen Arbeiters befinden sich sozusagen nebeneinander zwei Seelen, die Produzenten- und die Konsumentenseele. Manchmal gewinnt im inneren Kampf die Produzentenseele, manchmal die Konsumentenseele die Oberhand. Bis jetzt war die Produzentenseele die energischere, und der Produzent verteidigte seine Interessen gewissermassen mit den Zähnen. Dagegen war die Seele des Konsumenten in ihm friedlich und ängstlich. Es war ihm auch nicht recht klar, dass die höchst nützliche Arbeit der Gewerkschaften verloren gehen würde, wenn die Konsumgenossenschaften nicht da wären und die nominelle Lohnerhöhung in eine reelle verwandelten. Aber die völlige Befreiung der Arbeiter vom Druck des kapitalistischen Systems wird nur dann möglich sein, wenn sie ihre ganze Kauf- und Sparkraft in den Konsumvereinen konzentrieren und eine eigene genossenschaftliche Produktion schaffen. Dann werden sie ohne kapitalistische Unternehmer und ohne, wenn auch zeitweilige, Kompromisse mit ihnen leben können.

Gerade in Grossbritannien, wo sich die Konsumentenorganisation in letzter Zeit sehr ausgebreitet hat, kommen scharfe Beobachter des wirtschaftlichen Lebens, und zwar aus allen Kreisen, zu demselben Schluss wie Prof. Staudinger («Konsum-

genossenschaftliche Rundschau»), J. Delevskij und Sir E. Benn. So hat der berühmte englische Schriftsteller B. Shaw vor einigen Jahren in einer Versammlung über «Die Zukunft der abendländischen Zivilisation» gesprochen.

Trotzdem Shaw selbst zur sozialistischen Partei gehört, erklärte er Marx in mehrfacher Beziehung für ausserordentlich veraltet. Doch sei Marx kürzlich von jungen Leuten entdeckt worden, die sich selbst Kommunisten nennen und ihn tatsächlich für einen Propheten halten. Es sei absurd, zu behaupten, dass man die menschliche Natur nicht zu verändern vermöge, denn der Mensch verändere sich beständig. Die künftigen Kämpfe in der abendländischen Zivilisation würden zwischen Produzenten und Konsumenten ausgetragen werden. Die Idee, dass die Arbeiter herrschen müssten, sei hoffnungslos unzeitgemäss. Der grosse Kampf werde zwischen Produzenten und Konsumenten um die Kontrolle des gesamten Produktionsprozesses geführt werden — und die Konsumenten würden die Kontrolle ausüben. Die ärztliche Tätigkeit z. B. sei der Aufsicht der Gemeinschaft unterstellt; solange das nicht geschehen sei, könnten die Patienten nicht auf wirksamen ärztlichen Beistand zählen. In letzter Instanz würde der Gegensatz zwischen ärztlichem Beruf und Laientum verschwinden.

In der dem Vortrage folgenden, sehr lebhaften Aussprache legte der bekannte englische Schriftsteller Mercer dem Referenten die Frage vor: «Wenn in Zukunft der Hauptkampf zwischen Konsumenten und Produzenten ausgetragen werden soll, will uns dann Herr Shaw sagen, welchen Platz die Konsumvereinsbewegung, — die einzige nationale Konsumentenorganisation, — in der neuen Zivilisation ausfüllen wird?» Shaw beantwortet die Frage wie folgt: «Die Genossenschaftsbewegung hat einen nützlichen Zweck erfüllt, indem sie die Ungereimtheit illustrierte, den Produzenten die Leitung zu überlassen. An der Genossenschaftsbewegung ist nur das eine verfehlt, dass sie noch nicht allgemein ist. Sie muss beständig an Mitgliedern zunehmen, bis sie alle Individuen umfasst.»

B. Shaw hat Recht, wenn er sagt, dass sich der grösste Widerspruch unserer Zeit in dem Gegensatz zwischen Produzenten und Konsumenten verbirgt, und dass die Konsumgenossenschaften sich zu den bedeutendsten und nützlichsten Organisationen der Zukunft auswachsen.

Der Gegensatz zwischen Produzenten und Konsumenten existiert, obschon in geringerem Masse, auch in der internationalen Genossenschaftsbewegung, zwischen den ländlichen, genossenschaftlich organisierten Produzenten und den genossenschaftlich organisierten Konsumenten. Darum bemüht man sich seit Jahren sowohl im internationalen, als auch im nationalen Masstabe, die landwirtschaftlichen Genossenschaften und die Konsumvereine einander näher zu bringen. Der letzte Internationale Genossenschaftskongress in Wien hat sogar beschlossen, die kanadischen genossenschaftlichen Weizenpools als Mitglieder aufzunehmen. Gegen die Aufnahme sprachen nur die russischen Kommunisten, die die Weizenpools für kapitalistische Trusts halten. Ebenfalls dort, in Wien, erhob sich eine zwar nicht ablehnende, aber kritische Stimme gegen die Weizenpools; es war die Stimme des bekannten amerikanischen Genossenschaftstheoretikers Dr. J. P. Warbasse. Er wies darauf hin, dass die nordamerikanischen Fruchtabsatzgenossenschaften, z. B. die kalifornischen, die Obstpreise in den letzten Jahren zum grossen Schaden der Konsumenten sehr erhöht haben.

Die Tatsache, die Dr. Warbasse anführte, kann man nicht bestreiten, aber die Schuld tragen in demselben, wenn nicht in einem grösseren Masse die amerikanischen Konsumenten, die genossenschaftlich fast gar nicht organisiert sind. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika besitzen die schwächste Konsumgenossenschaftsbewegung.

Ausserdem sind wir der Meinung, dass von allen Arbeitskategorien, vielleicht mit Ausnahme der geistigen, die landwirtschaftliche am meisten ein Recht darauf hat, unterstützt zu werden. Man kann aber diese nicht anspornen, als durch eine bessere Bezahlung; denn der Bauer und der Landarbeiter geniessen nicht die soziale Gesetzgebung, die die städtischen Arbeiter besitzen. Um das bedrohliche Wachstum der Grosstädte und die Verödung des flachen Landes zu verhüten, muss man die landwirtschaftliche Arbeit anziehender machen und sie in Ehren halten.

Aus allen Klassen der Bevölkerung sind nicht die ländlichen, sondern die städtischen Klassen im Wachstum begriffen, besonders die Gruppen der industriellen Arbeiter und der Kaufleute. Schon John Stuart Mill hat behauptet, dass die Kaufleute einen viel grösseren Profit einstecken als die eigentlichen Produzenten, die Landwirte oder die Fabrikanten. Diese Gewinnmöglichkeit bewog viele, sich mit Handel zu beschäftigen.

In Ländern, in denen die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung sehr entwickelt ist, wie Dänemark, Finnland, Bulgarien usw., vermindert sich die Zahl der Bauern nicht mehr, so dass man die genossenschaftliche Organisation für das beste Mittel gegen die Verödung des Landes und den Verfall der Landwirtschaft halten kann.

Wenn dabei die genossenschaftlich organisierten Konsumenten Hand in Hand mit den genossenschaftlich organisierten ländlichen Produzenten gehen würden, so würde der überflüssige Teil des Zwischenhandels ausgeschaltet werden und der Ertrag dann den eigentlichen Produzenten und den Konsumenten zugute kommen. In den Vereinigten Staaten von Amerika verbrauchen die Konsumenten jährlich Gemüse und Obst im Werte von 15 Milliarden Dollars. Von diesen 15 Milliarden bekommen die Landwirte nur 8. 7 Milliarden gehen auf die zahlreichen Zwischenhändler und auf Transport ab.

Darum ist die Annäherung zwischen den Produzenten und Konsumenten von grossem wirtschaftlichem Werte für die Gesundung der gesamten Menschheit. Der Konsum wird dabei allmählich zur oberen Instanz der Wirtschaft und die Landwirtschaft zum nützlichsten und edelsten aller Berufe.



Pestalozzi als aktueller Erzieher für Gegenwart und Zukunft.

Ein neues Pestalozziwerk ist erschienen, das den einfachen Titel «Pestalozzi» führt, den Rorschacher Seminarlehrer Walther Guyer zum Verfasser hat und in der von Harry Maync herausgegebenen Sammlung «Die Schweiz im deutschen Geistesleben» (Verlag von Huber, Frauenfeld-Leip-

zig 1932) erschienen ist. In der «Neuen Zürcher Zeitung» vom 20. August wurde dieses Buch von dem feinsinnigen Zürcher Heil- und Sozialpädagogen Heinrich Hanselmann als neuartige bahnbrechende Erscheinung gewürdigt. Aus der Besprechung Hanselmanns, die sich an Texte Guyers anschliesst, greifen wir im Folgenden einige wesentliche Merkmale und Feststellungen, welche die Auffassung Guyers charakterisieren, auszugsweise heraus:

«Wieder ein Buch über Pestalozzi», beginnt Hanselmann seine Besprechung, «noch immer Pestalozzi? Das Fest ist doch verrauscht, und es ist wahrlich viel und Gutes gesprochen und geschrieben worden zur Feier des hundertsten Todestages 1927, und dennoch gibt es gerade heute keinen aktuelleren «Politiker» als Pestalozzi! Das Buch Guyers, bemerkt Hanselmann weiter, zeigt uns zunächst in erschütternder Weise den ehrlich und ausdauernd bestrebten Pestalozzi, als Gatten, Vater, Staats- und Weltbürger. Er hat die Pflichten der Selbsterhaltung und der Einordnung seines Ichs in die menschliche Gemeinschaft nicht nur theoretisch gefordert, sondern sein ganzes bitteres Leben lang praktisch ernst genommen. Diese Korrektur des Pestalozzibildes war dringend notwendig, nachdem die oberflächliche bis fahrlässige Tendenz so vieler anderer Darstellungen Pestalozzi als einen in den Wolken schwebenden, aus dem Alltagsleben sich bewusst und unbewusst flüchtenden Schwärmer immer wieder hingestellt hat. Dies aber hat der Wirksamkeit seiner Gedanken über die Schule, die Volkserziehung und die Menschengemeinschaft gerade bei den «Realpolitikern» schwersten Eintrag getan. Es ist das ein Verdienst Guyers, dass er uns Pestalozzi als lebensnahen und lebensmutigen Menschen ergreifend und streng verpflichtend an unsern eigenen Arbeits- und Lebensweg heranführt, uns Schritt um Schritt zu Entscheidungen für und wider zwingend, uns bis zur Erschütterung auch lehrend, dass es in jedem echten Leben den Unterschied zwischen Theorie und Praxis als Ausweg nicht geben darf.

Das andere, nicht geringere Verdienst dieses Buches sehe ich darin, dass es noch einmal — andere haben es freilich auch getan — davor bewahren will, Pestalozzi als blossen Unterrichtsmethodiker, als findigen Unterrichts-Ingenieur aufzufassen. Es gehört zum Tragischen in seiner pädagogischen Mission, dass man aus seinen Prinzipien Schulfächer gemacht hat, es betrifft dies das Prinzip der Anschaulichkeit, des Gestaltens, des Erzieherischen und der Bewegtheit in allem Unterricht.

Mit Guyer hebt Hanselmann den Vatersinn Pestalozzis und den überhaupt in seinem Hause herrschenden Familiengeist hervor. «Die Wärme seines Herzens, die Vornehmheit der Gesinnung von Frau Pestalozzi und die Qualität der Freunde des Hauses lassen das bestimmte Gefühl nicht zuschanden werden, über der Neuhofecke des Birrfeldes habe immer eine höhere Geborgenheit gewaltet. Pestalozzi konnte als Fünfundvierzigjähriger auf dem Neuhof glücklicher Grossvater werden und viel später als achtzigjähriger Greis wiederum auf die Scholle zum Enkel zurückkehren. Das ist Bodenständigkeit, Sorge für die Seinen, ehrenvolle Bewahrung der eigenen Theorie über die Sicherstellung und Segensgeniessung der Wohnstube.»

Mit Guyer betont sodann Hanselmann nachdrücklich die fundamentale Bedeutung des Erlebnisses und der Erfahrungen Pestalozzis mit und an den armen verwahrlosten Kindern, die er in seinem Stanser Waisenhause in den Kreis seiner väterlichen Liebe, Sorgfalt und Bildung zog. «Pestalozzi hat seine wesentlichen Einsichten und Schaffensimpulse gewonnen im Umgange mit «armen» Kindern, die wir heute als «verwahrloste und anormale Jugend» bezeichnen. Pestalozzis in langer Erfahrung gewonnene und immer durch die Erfahrung neu verifizierte Auffassung von der Menschheit (und von der Gottes-Kindschaft) des Kindes «in allen Ständen und Verhältnissen» mit allen Anlage- und Milieuschwierigkeiten und Beschränkungen ist wesentlich und wichtig, sie ist das Fundament seiner Lehre und seines Wirkens. Und an dieser seiner Auffassung werden sich vermutlich gerade in der nächsten Zukunft die Geister aufs neue prüfen und entscheiden müssen, je schärfer der biologische und der geisteswissenschaftliche Gesichtspunkt in der Pädagogik, Heilpädagogik und Psychotherapie sich einander gegenüberstellen.»

Das Bedeutendste an Guyers Buch ist nach Hanselmanns durchaus zutreffender Auffassung im Kapitel «Die Idee» dargestellt. «Im Gegensatz zum Geiste seiner Zeit, der «Aufklärung», erkennt Pestalozzi, dass das menschliche Ich nicht das Letzte ist, es steht in doppelter nächster Beziehung, in doppelter Abhängigkeit: Einerseits ist der Mensch ein Geschöpf Gottes, und darum ist er anderseits verbunden mit allem andern, was Gott geschaffen hat, mit allen Menschen und mit aller Natur. In diesem Glauben an Gott ist Pestalozzis Liebe zu seinen Mitmenschen, die alle Gottes Kinder sind, zu tiefst verwurzelt. Pestalozzi ist kein Aufklärer in allem, was wesentlich an seiner Lehre ist. Sein Bildungsideal ist darum nicht modern, wenn man unter Modernismus die Züchtung des «Uebermenschen» versteht. Es gibt darum keinen grösseren Gegensatz zu Nietzsche als Pestalozzi. Der Mensch ist nicht das Letzte, er darf sich nicht zum Mass aller Dinge selbst erheben; der Mensch ist nicht autonom, er kann und darf sich nicht selbst seine Gesetze geben. Des Menschen Aufgabe ist die Liebe zum Nächsten, die «sehende Liebe», die immer und unter allen Umständen in jedem Nebenmenschen die gleiche Gotteskindschaft erkennt, wie sie für das eigene Ich als einzige Kraftquelle besteht.»

Schliesslich geht Hanselmann dazu über, zu zeigen, wie in Guyers Buch in dem Kapitel «Krise» diese Auffassung von der Gotteskindschaft jedes Menschen weiter entwickelt und in der Begriffsbestimmung der wahren Menschengemeinschaft vollendet wird. «Menschen können sich aus verschiedenen Gründen zu einer Gemeinschaft zusammentun, vor allem aus zwei Gründen. Der erste ist der Egoismus. Der Einzelne kann zu der Auffassung kommen, dass er sein Ziel zur vermeintlichen Sicherung des eigenen Ichs besser erreicht, wenn er sich mit andern Ich-Süchtigen vergesellschaftet, als wenn er als Einzelner einer Masse allein gegenübersteht. Aber solche Gesellschaften mit offen zugestandener oder aber schlau überdeckter Absicht der ausschliesslichen Förderung des eigenen Ichs sind nicht Gemeinschaften im Sinne Pestalozzis, sie sind kollektiver Egoismus. Unter vielen guten Namen wie Familie, Verein, Partei, Vaterland, Staat kann sich die Ichsucht einzelner «Führer» verführerisch verkappen. Alle Vergemeinschaftung verlangt Opfer von dem Ich derer, die sie schliessen; ein aufrichtiges Opfer aber kann nur aus der Liebe zum Andern dargebracht werden. Wer nur aus verstandesmässiger Berechnung eine

Heirat eingeht, wer seinem Vaterlande nur dient, um dieses Opfer mit höherer und sicherer Verzinsung als in einem andern Lande rückerstattet zu erhalten, der ist trotz allem Getue und Gehabe nicht ein Gesellschaftsmensch, sondern als Selbstsüchtiger ein Gesellschaftsfeind.

Erziehung zur Gemeinschaft aus Liebe zum Andern ist darum auch schon die Aufgabe der Wohnstube und der Schule. Wer die Jugend hat, hat die Zukunft. Wer die Jugend lieb hat, der bereitet sie vor, eine immer bessere Zukunft zu gestalten durch Anleitung in der Bemeisterung der Selbstsucht in all ihren offenen und verkappten Formen.

Wahrlich, Pestalozzi ist aktuell! So kommt auch Guyers Buch zur rechten Zeit. Möchte die Jugend, die heute sich so erfreulich lebhaft politisch betätigt, nicht ohne Pestalozzi beginnen, sondern mit ihm!

Wir empfehlen Guyers Buch darum nicht nur neben und trotz den vielen andern, sondern v o r vielen andern Pestalozzibüchern. Es ist mehr als eine Angelegenheit für Pädagogen und Psychologen vom Fach. Dieses Buch wird alle nachdenklichen Männer und Frauen, nicht nur als Eltern, erschüttern, sondern vor allem auch ergreifen und begeistern in ihrem Streben, vom blossen Neben- oder gar Gegeneinander-Menschentum aufzusteigen zur Mitmenschlichkeit aus Liebe zum Andern.»

Wir begrüssen die warme Empfehlung und die hohe Würdigung, die Hanselmann mit dem Schwergewicht seiner autoritativen Stimme dem tatsächlich in seiner Art und als buchmässig geschlossene Darstellung bahnbrechenden Werke Guyers gewidmet hat. Es sei uns aber die Bemerkung und der Hinweis gestattet, dass sich Guyers Auffassung der Lehre Pestalozzis und die Entdeckung seiner Aktualität für die Lösung von Gegenwarts- und Zukunftsproblemen in voller Uebereinstimmung mit allem steht, was in unserer Verbandspresse theoretisch seit mehr als 20 Jahren, theoretisch und praktisch aber in der Siedelungsgenossenschaft Freidorf, in «Vater» Bernhard Jaeggis hochherziger Stiftung, dem Genossenschaftsseminar, der «Gertrudgruppe» und andern verwandten Organisationen seit 15 Jahren vertreten und betrieben wird. -g.



Schweizerische und deutsche Finanzfragen.

(Mitgeteilt.)

Die Presse hat das Vorrecht, dass sie selber im Glashause sitzen und dennoch andere Leute ungestraft mit Steinen bewerfen kann. Dieses Vorrecht hat der Nationalrat nach der Annahme des Finanzprogramms mehr wie jemals zu spüren bekommen. Dem unparteiischen Beobachter will es nicht so scheinen, als ob der Nationalrat die scharfen Zensuren der Presse verdient hätte. Dass bei der Beratung des Finanzprogramms auch egoistische Wünsche und Interessen zum Wort kamen, konnte gar nicht anders sein. Die Menschen sind keine Engel, und auch ein Nationalrat braucht es nicht sein. Aber der Rat hat sich mit der Annahme des Finanzprogramms doch von achtenswerten Beweggründen leiten lassen. Er hat sich überzeugen lassen, dass der Zustand der Bundesfinanzen ein sofortiges Handeln nötig macht, er hat die Sonderinteressen zurückgestellt und den Vorschlägen des Bundesrates in der Hauptsache zugestimmt. Der Standpunkt: «Jeder ist sich selbst der Nächste», ist im Rate nicht durchgedrungen, und dafür verdient er Lob und keinen Tadel. Wohl hat auch das schweizerische Parlament allzu oft der Lieblingssünde der modernen Demokratie, der hemmungslosen Bewilligungslust, gefrönt, aber das hätte es niemals tun können, wenn es die Presse bei diesem Laster nicht sekundiert hätte. So lange die Zeitungen jede Mahnung zur Sparsamkeit in den öffentlichen Ausgaben wegen Platzmangels nicht zum Abdruck bringen können, und so lange sie sogar einen aktiven Obersten, der am Militärwesen einige Millionen zu ersparen vorschlägt, dafür beinahe als Landesverräter traktieren, brauchen sie dem Nationalrat nicht allzu viele Splitter aus den Augen ziehen.

In grosser Aufmachung haben dagegen die Zeitungen vor kurzem verkündet, dass die Differenzen zwischen Deutschland und der Schweiz in Sachen der deutschen Zinszahlungen bereinigt seien, und dass die schweizerischen Gläubiger den vollen Gegenwert von Deutschland erhalten würden. Es handelt sich dabei aber um ein Provisorium, denn die Vereinbarungen gelten nur bis Ende dieses Jahres. Deutschland hat in diese Zahlungen gewilligt unter der Bedingung, dass es dafür zusätzliche Exporte nach der Schweiz tätigen kann. Es will offenbar den Erfolg dieser Vereinbarung abwarten und wird sich dann wohl erst im nächsten Jahre entscheiden, ob es sich dauernd auf diese Verpflichtungen einlassen, oder ob es sie wieder abschütteln will.

Die Börse scheint noch nicht allzu grosses Vertrauen in die Dauer der deutschen Versprechungen zu setzen, denn die deutschen Anleihen notieren trotz dem neuen Abkommen an den Börsen meistens unter der Hälfte ihres Pariwertes. Es ist auch fraglich, ob der komplizierte Apparat des neuen Abkommens so reibungslos und verlustlos funktionieren wird, wie man heute zu glauben scheint. Deutschland hat sich zu diesem Entgegenkommen nicht etwa aus purem Rechtsgefühl und untadeliger Vertragstreue, sondern aus rein geschäftlichen Rücksichten bekehrt. Es nutzt die versprochenen Zinszahlungen als Druckmittel, um seinen Export zu steigern. Wenn der erwartete Erfolg ausbleibt, dann ist zu fürchten, dass es damit wieder ein Ende hat, zumal die andern Auslandgläubiger Deutschlands heute schon schwer verstimmt sind, weil ihnen das gleiche Entgegenkommen bisher versagt geblieben ist. Den Kredit Deutschlands im Auslande kann dieses Markten und Feilschen um relativ kleine Beträge auch nicht bessern. Wer guten Kredit haben will, muss bedingungslos Wort halten, ein Worthalten mit beständigem Wenn und Aber, mit abwechselndem Ja und Nein, ist wenig besser als gar keins.

Schliesslich dreht es sich bei diesen Zusicherungen immer wieder um die Frage, ob die Reichsbank die Mark wertbeständig erhalten kann, und dazu sind die Aussichten auf lange Sicht nicht die besten. Der Irrgarten der verschiedenen Marksorten, die tief unter Pari gehandelt werden, ist schon stark ins Kraut geschossen, und dazu kommt, dass sich die Reichsbank seit kurzem noch mit weiteren Aufgaben beladen hat, die ihre Kräfte vielleicht über Gebühr in Anspruch nehmen werden.

Da sich die Rentenwerte an den deutschen Börsen seit dem Beginn des nationalsozialistischen Regiments unaufhörlich verschlechterten, hat die Reichsbank angekündigt, dass sie solche Rentenwerte in grossen Beträgen aufkaufen werde, was natürlich

sofort eine Kursbesserung bewirkt hat. Das Aufkaufen langfristiger Werte durch die Notenbank ist aber ein gefährlicher Verstoss gegen die Grundsätze einer soliden und korrekten Notenbankführung, die sich auf kurzfristige und erstklassig gesicherte Anlagen beschränken soll, damit die Währung so wenig als möglich in Gefahr kommt. Wenn die Notenbank über einen grossen Goldschatz verfügt, kann sie freilich erhebliche Mengen festverzinslicher Werte ohne grosse Gefahren ankaufen, wo aber der Goldschatz so knapp ist wie in Deutschland, wird damit das Fundament realer Werte, das der gesamten Währung zur Stütze dient, wiederum verschmälert.

Dieses Abweichen der Reichsbank von den sicheren Grundsätzen ist offenbar von der Not erzwungen, und die Not ist in Währungsdingen ein schlimmer Ratgeber. Die einzig sichere Währungspolitik ist jene, die die Notlagen zu vermeiden sucht, aber zu dieser Politik sind die heutigen Machthaber Deutschlands am wenigsten aufgelegt.

Der deutsche Handel seit Anfang 1933.

Die Ergebnisse der regelmässigen Berichterstattung über die Entwicklung des Handels durften diesmal mit besonderem Interesse erwartet werden, nachdem die wirtschaftliche Situation sich seit Jahresbeginn in mancher Beziehung entscheidend gewandelt hat. Wiederum bestätigt sich jedoch in dem jetzt vorliegenden Bericht der Forschungsstelle für den Handel für das erste Halbjahr 1933, dass der Handel als letzte Wirtschaftsstufe einen Konjunkturumschwung am spätesten verspürt. Ähnlich wie beim Krisenbeginn die Handelsumsätze erst im Jahre 1930 nennenswert zurückgingen, während sich in den vorgelagerten Wirtschaftsstufen die Anzeichen der Wirtschaftskrise weit früher bemerkbar machten, kommt auch ein beginnender Wiederaufstieg der Wirtschaft dem Handel zuletzt zugute.

Innerhalb des gesamten Handels hat der Grosshandel die Wirtschaftsbelebung früher als der Einzelhandel gespürt. Seine Umsätze zeigten im ersten Halbjahr 1933 erstmalig eine Tendenz zur Konsolidierung, in den letzten Monaten teilweise auch zu einer leichten Steigerung. Besonders gilt das für die Lebensmittelumsätze, während der Bekleidungsgrosshandel vielfach noch mit gewissen, im Vergleich zu früheren Jahren allerdings erheblich gemilderten Umsatzrückgängen zu rechnen hat. Die Einzelhandelsumsätze sind im ersten Halbjahr 1932 gegenüber dem schon sehr niedrigen Vorjahresstand nochmals um reichlich 10% zurückgegangen. Anzeichen einer Besserung zeigten sich im Einzelhandel insofern, als das Ausmass des Umsatzrückganges sich gegenüber dem Vorjahr halbierte und im Verlauf des ersten Halbjahrs 1933 sichlich geringer wurde. Von dem erneuten Umsatzrückgang des Einzelhandels entfällt nicht ganz die Hälfte auf Preissenkungen. Mengen- und qualitätsmässige Verbrauchseinschränkungen betragen wohl knapp 6%.

Bei dieser im allgemeinen noch immer ungünstigen Umsatzgestaltung des Einzelhandels ist jedoch eine Reihe von Sonderentwicklungen zu beobachten. Wirtschaftspolitische Massnahmen (Aufhebung der Kraftfahrzeugsteuer für neue Fahrzeuge, Ehestandsdarlehen) brachten den davon beeinflussten Handelszweigen in den letzten Monaten beträchtliche Umsatzsteigerungen. Der kreditgebende Einzelhandel scheint aus der Konsolidierung der Einkommensverhältnisse und Einkommensaussichten ebenfalls Nutzen gezogen zu haben.

Sonderentwicklungen innerhalb einzelner Handelszweige liegen insofern vor, als die verschiedenen Betriebsformen und Betriebsgrössen sich unterschiedlich entwickelten. Konsumvereine und Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser hatten an der Konsolidierung der Umsätze des Lebensmitteleinzelhandels keinen Anteil.

Für die Warenhäuser gilt ganz allgemein die Feststellung, dass ihre Umsätze sich im Gegensatz zu früheren Jahren seit März erheblich ungünstiger als die der Spezialgeschäfte entwickelt haben. Die Abwanderung von Kunden aus den Warenhäusern in die Spezialgeschäfte während des ersten Halbjahrs 1933 ergibt sich aus der Entwicklung der Kundenzahlen in den beiden Betriebsformen. In den Spezialgeschäften ist im Durchschnitt kein Rückgang der Kundenzahlen mehr erfolgt, im Gegenteil sind in den meisten Handelszweigen im ersten Halbjahr 1933 mehr Kunden bedient worden als im gleichen Vorjahrszeitraum. Dagegen haben die Warenhäuser im Halbjahrsdurchschnitt 1933 reichlich 8% ihrer Vorjahrskundschaft verloren. Dabei begann die Kundenabwanderung im wesentlichen erst im März. Im Juli 1933 war die Zahl der bedienten Kunden in den Warenhäusern im Durchschnitt um mehr als ein Fünftel geringer als im Juli 1932.

Innerhalb der Spezialgeschäfte ist der im Vorjahr ganz einheitlich vorhandene Vorsprung der grösseren Betriebe teilweise verloren gegangen. Im Schuheinzelhandel und im Einzelhandel mit Textilwaren haben die kleinen Betriebe im ersten Halbjahr 1933 erheblich verringerte oder gar keine Umsatzrückgänge erlitten, während die Entwicklung der grösseren Betriebe sich ungünstiger gestaltete.

Die günstigere Umsatzentwicklung des Grosshandels im Vergleich zum Einzelhandel deutete bereits auf ein Aufhören des Abbaus der Einzelhandelsläger hin. In der Tat hat im Einzelhandel fast allgemein die in den früheren Jahren beobachtete starke Zurückhaltung bei den Einkaufsdispositionen nachgelassen. Einen Anreiz dazu mag der Stillstand oder die Steigerung der Grosshandelspreise gegeben haben; eine Fortsetzung der in früheren Jahren erlittenen Verluste an den Lagerbeständen braucht kaum noch befürchtet zu werden. Bei einem 7prozentigen Rückgang der Wareneingänge und einem 10prozentigen Umsatzrückgang muss eine leichte Wiederauffüllung der Lager im Einzelhandel erfolgt sein. Nach dem starken Lagerabbau insbesondere des Jahres 1931 mag man diese Entwicklung, die dem Grosshandel und der Industrie eine günstigere Beschäftigung sichert, bis zu einem gewissen Grade für unbedenklich halten. In Zeiten einer erst beginnenden Konjunkturbesserung erfordert jedoch neben dem Ausmass auch die der Kaufkraft angepasste Qualitäts-Zusammensetzung der Waren-Eingänge grosse Aufmerkamkeit, um Lagerrisiken gerade bei den kleinsten Betrieben des Einzelhandels zu vermeiden.

Die Konsolidierung der Umsätze im Grosshandel und die Verlangsamung des Umsatzrückganges im Einzelhandel wird in ihrer Bedeutung für die Rentabilität der Handelszweige dadurch gesteigert, dass wenigstens teilweise eine Entlastung von der Kostenseite damit einhergeht. Die unter dem Druck der starken Umsatzrückgänge erzielten Kostensenkungen der letzten Jahre konnten im ersten Halbjahr 1933 meist noch fortgesetzt werden. Im Grosshandel verteilen sich jetzt verringerte Ausgaben auf ein etwa gleichgebliebenes Umsatzvolumen; die prozentuale Kostenbelastung sinkt. Im Einzelhandel

ist allgemein die Steigerung der prozentualen Kostenbelastung langsamer geworden. Die durch die Umsatzentwicklung begünstigten Einzelhandelszweige konnten eine Senkung der prozentualen Kostenbelastung erreichen, und auch einige andere Handelszweige haben trotz noch fortschreitenden Umsatzrückgangs dasselbe Ergebnis erzielt.

Europa diskutiert, Japan handelt. Der Einfluss Japans auf die Weltwirtschaft gibt zu immer grösseren Besorgnissen Anlass. Wenn in Lancashire (England) japanische Baumwollgewebe zu Preisen angeboten werden, die nicht einmal die Lohnkosten der einheimischen Produzenten decken würden, wenn im Zentrum der schweizerischen Uhrenindustrie japanische Uhren zum Preise von 36 Fr. pro kg feilgehalten und Japan die Welt mit seinen billigen Glühlampen überschwemmt, so ist das ein Zeichen, dass für Europa die Zeit fruchtlosen Debattierens um kleine und kleinliche nationale Belange vorbei sein sollte. Die Gründe für dieses überraschende Vordringen auf dem Weltmarkt sind laut «N. Z. Z.» folgende: Lange Arbeitszeit (in vielen Industriezweigen herrscht der Zwölfstundentag), eine unglaublich anspruchslos lebende Bevölkerung (Reis), weitgehende Verwendung weiblicher Arbeitskräfte; soziale Lasten trägt die japanische Industrie keine; Inflation; systematische Exportförderung (Ausfuhrprämien bis zu 50% des Ausfuhrwertes); Transporterleichterungen (bis zur sozusagen vollständigen Uebernahme der Transportkosten); ausgedehnte Propaganda.

Es geht wieder aufwärts. Die «Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung» stellen fest, dass heute die Arbeitslosigkeit in der ganzen Welt im ganzen sicherlich schon konjunkturell zurückgeht. Der Gesamtbestand an Arbeitslosen wird auf etwa 26 Mill. (gegen 28 bis 30 Mill. zu Beginn des Jahres und rd. 25 Mill. Mitte 1932) geschätzt. Vom 2. Vierteljahre 1932 zum 2. Vierteljahre 1933 ist die Arbeitslosigkeit in Lettland um 31,2%, in Deutschland um 9,4%, in Grossbritannien um 6,3%, in Frankreich um 1,5% zurückgegangen.



Aus der Praxis

Verkaufskunst.

Regeln im Verkehr mit der Kundschaft. Ein freundliches Benehmen im Verkehr mit dem Publikum ist Vorbedingung für das Verkaufspersonal. Der Verkäufer soll stets froher Laune sein und niemals eine verdriessliche Miene aufsetzen. Selbst bei aussergewöhnlich starkem Andrang ist er genau so zuvorkommend und freundlich wie bei normalem Geschäftsbetrieb.

Der Verkehr mit der Kundschaft hat je nach dem Stand derselben vertraulich, höflich oder förmlich zu erfolgen. Dies erfordert jedoch viel Taktgefühl, Zuvorkommenheit, Höflichkeit und Menschenkenntnis des Verkäufers, damit er es jedem recht machen kann.

Ausdauer. Es kommt vor, dass ein Kunde, nachdem er einen Verkäufer sehr lange bemühte und in Anspruch nahm, doch nichts kauft, weil er sich entweder die Waren nur einmal ansehen oder sich nach den Preisen erkundigen wollte. In solchen Fällen muss der Verkäufer trotz alledem seine Ruhe und Höflichkeit zu behalten wissen. Es muss dem Nichtkäufer direkt auffallen, wenn er auch in diesem Falle als guter Kunde angesehen und behandelt wird. Viele Kunden sind sicher aus diesem Grunde dauernde und gute Kunden des Geschäftes geworden. Es ist also auch ganz entschieden zu verurteilen, mit aller Gewalt etwas zu verkaufen und quasi über Leichen gehen zu wollen. Aufdrängen soll man niemandem etwas. Selbst der tüchtigste Verkäufer wird einem Kunden, der absolut nicht das haben konnte, was er suchte, gehen lassen. Er wird sogar noch weiter dem Kunden behilflich sein und ihm eventuell eine Bezugsquelle nachweisen, wo es den Gegenstand zu kaufen gibt. Selbstverständlich muss der Verkäufer vorher alles versuchen, um das Geschäft doch noch zu retten, vor allem muss er auch seinen Vorgesetzten oder den Chef vorher fragen, ob keine Möglichkeit besteht, den Kunden zu bedienen.

Wenn der Kunde trotzdem ohne Kauf das Geschäft verlässt, so wird er doch bei späterem Bedarf gern auf dieses Geschäft zurückkommen, weil er angenehm berührt war und sich freute, dass man es unterliess, ihm etwas aufzuschwatzen, was er nicht verwenden und gebrauchen konnte. Die Art und Weise, mit der der Verkäufer zum Erfolg kommt, ist sehr verschieden und vielseitig, und manche konnten ihren durchschlagenden Erfolg dem Umstand zuschreiben, dass sie es der Kundschaft sehr geschickt zu verbergen wussten, dass sie immer darauf ausgingen, verkaufen zu wollen; sie verstanden es, den Eindruck zu erwecken, als ob sie nur den Zweck verfolgten, den Aufenthalt des Kunden im Geschäft recht angenehm und bequem zu gestalten und ihm in wissenschaftlicher Weise über fremde Dinge Aufschluss gaben.

Zielbewusstsein, Energie und Phantasie. Das Vorhandensein dieser Charaktereigenschaften ist eigentlich so selbstverständlich, dass sich viele Worte darüber erübrigen.

Wenn ein Verkäufer von vorneherein weiss, was er zu verkaufen hat oder worauf er hinaus will, so wird es ihm nicht schwer fallen, sich durchzusetzen. Ein Verkäufer, der einen Stoff verkaufen will, muss genug Phantasie haben, um dem Kunden die verschiedenen Zusammenstellungen und Macharten vorzuschlagen. Sein Geschmack und sein Farbensinn werden seine Ausführungen unterstützen. Seine Redegewandtheit wird die Vorzüge der angepriesenen Ware in lebhaften Farben erscheinen lassen und alle Bedenken des Interessenten zerstreuen.

Menschenkenntnis. Der erfolgreiche Warenverkauf erfordert eine gehörige Portion Menschenkenntnis. Der richtige Verkäufer muss seine Kunden sofort richtig zu nehmen wissen und beurteilen können. Es muss wissen, ob ein Kunde viel anlegen kann oder auf billige Artikel angewiesen ist, ob er einen guten oder schlechten Geschmack hat usw. Jeder Verkäufer muss sich sofort auf seinen Kundentyp einstellen.

Kommt ein Käufer ins Geschäft, so muss es die Aufgabe des Verkäufers sein, so aufzutreten, dass der Kunde sofort die Ueberzeugung und den Eindruck gewinnt: hier bist du im richtigen Geschäft, an der richtigen Quelle; alles muss auf ihn einen vorteilhaften und günstigen Eindruck machen. Wenn der Kunde diesen Eindruck empfängt, so hat der Verkäufer schon viel gewonnen.

Jeder Kunde ist verschieden zu behandeln. Eine sparsame Hausfrau sieht auf das Praktische und erfordert eine andere Bedienung als eine Kundin, die nicht zu rechnen braucht. Die Bedienung eines jungen Mädchens ist nicht die gleiche wie die einer älteren Dame.

Es ist natürlich nicht möglich, bei dem zur Verfügung stehenden Raum alle Käufertypen aufzuführen. Sie sind teils an ihren äusseren Merkmalen (Geschlecht, Alter, Kleidung), teils durch ihr Auftreten, Benehmen, Charakter, Sprache (oftmals erst während der Unterhaltung) festzustellen. Wenn der jüngere Verkäufer die Kunden miteinander vergleicht, wird er die Unterschiede zwischen diesen recht bald finden. Er wird einsehen, dass man einen Kunden, der alles besser wissen will, anders anfassen muss als einen Kunden, der beraten zu sein wünscht. Er wird verstehen, dass man einen kurz entschlossenen Käufer ganz anders unterhält als einen zaudernden, dass eine leicht erregbare Natur eine wesentlich andere Behandlung erfordert als der gutmütige bequeme Kunde. — Darum «studiere» der Verkäufer seinen ankommenden Kunden genau und stelle gleich fest, welchem Typ er angehört, um darnach seine Verkaufshandlung zu beginnen. Zur Förderung der Urteilskraft ist es sehr angebracht, wenn der Angestellte auch ausserhalb des Hauses, auf dem Wege zum Geschäft seine Studien treibt und versucht, das Publikum in die verschiedenen «Typen» einzureihen. Bei einigermassen Beobachtung wird ein Verkäufer diese bald festgelegt haben. — Menschenkenntnis ist ein besonders wichtiges Gebiet in der Verkaufspraxis.

Individuelle Kundenbedienung. Bemerkt der richtige Verkäufer, dass seine Sachen dem Kunden nicht sofort zusagen, so ist das für ihn weiter nicht schmerzlich, er ist vielmehr bestrebt, mit der grössten Liebenswürdigkeit und Ausdauer immer neue Sachen heranzuschaffen, um die Wünsche des Kunden zu erfüllen. Er kann auch mit mehreren Kunden zugleich fertig werden und benutzt ausserdem noch die Gelegenheit, die Stimmung des Kunden durch eine Liebenswürdigkeit aufzuheitern. Der richtige Verkäufer versteht dieses überhaupt vorbildlich und weiss sehr gut, wie günstig diese kleinen Hilfen manchmal das Geschäft beeinflussen und auf den Käufer einwirken, besonders bei Kunden, die sich schlecht entschliessen können und lange wählen. Tüchtig ist der Verkäufer, der jeden Kunden individuell behandelt und auch die verschiedenen Kaufmotive richtig auszunutzen weiss. Denn jeder Kauf geschieht ja aus irgend einem Beweggrunde heraus, sei er aus Gründen der Selbsterhaltung (Lebensmittel, warme Kleidung) oder aus Eitelkeit (neueste Modeschöpfungen) vorgenommen. Alle diese Momente muss ein tüchtiger Verkäufer erkennen und verwerten. Aus: «Allg. Textil-Zeitung».

Weshalb die Kunden fernblieben.

Die Erkenntnis, dass für den Verkaufserfolg vor allem die Eignung des Verkaufspersonals massgebend ist, ist heute Gemeingut. Was nützen, schreibt die «Arbeitspraxis», die stets wachsenden Kostenaufwände für teure Reklame, zügige Schaufenster und moderne Inneneinrichtungen und den Unterhalt leistungsfähiger Statistiken und wohldurchdachter Organisationen, wenn deren günstige Auswirkung durch ein gleichgültiges und interesseloses Verkaufspersonal zerstört wird? Hebung der Verkaufsfreude und des Berufsinteresses durch eine sinngemässe Schulung und Erziehung des heranzubildenden Verkäuferstandes muss daher heute vornehmste und erste Aufgabe sein.

Wie wichtig dies ist, ergibt sich aus den beiden folgenden Zusammenstellungen:

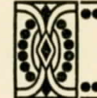
Bei 1200, einem süddeutschen Warenhause untreu gewordenen Stammkunden wurde festgestellt, dass deren Fernbleiben zurückzuführen war

in 470 Fällen	= 38 %	auf gleichgültige Bedienung
» 360 »	= 29 %	» aufdringliche »
» 250 »	= 21 %	» unhöfliche »
» 130 »	= 11 %	» zu langsame »

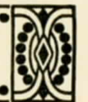
und in bloss 10 Fällen = 1 % auf Unzufriedenheit mit der Ware.

Bei 200 gescheiterten Verkaufsverhandlungen ist laut dem grundlegenden amerikanischen Handbuch über Detailhandel «Retail Advertising and Selling» von S. Roland Hall deren Ursache zurückzuführen auf:

Gleichgültigkeit des Verkaufspersonals	in	47 Fällen	
Irrtümer in der Bedienung .	»	18 »	
Verspätete Ablieferung . .	»	17 »	
		82	= 41 %
Aufdrängen von Ersatzware	in	18 Fällen	
Verkaufs-Tricks	»	18 »	
Aufdringlichkeit des Verkaufspersonals	»	16 »	
		52	= 26 %
Vernachlässigung d. Kunden	in	13 Fällen	
Unhöfliche Bedienung . . .	»	14 »	
Taktlose Bedienung . . .	»	11 »	
		38	= 19 %
Unordentliches Lager usw. .	in	27 Fällen	= 13½ %
Unzufriedenheit m. d. Ware	in	nur 1 Fall	= ½ %



Erziehungsfragen



Genossenschaftliches Seminar.

(-n Korr.) Der Besuch der Kurse des Genossenschaftlichen Seminars, wie überhaupt das Verweilen im Freidorf ist immer ein Erlebnis. Ich freue mich jetzt noch, trotz der grossen Arbeitslast — und wer von uns leidet nicht unter derselben — für den dritten Teil des Herbstkurses wenigstens einige Tage reserviert zu haben. Obwohl auch dieser Kurs sich eines sehr guten Besuches erfreute, fand ich es fast etwas bemühend, dass verhältnismässig wenig Mitglieder des Verwaltervereins anwesend waren. Von den alten Kämpen war fast kein bekanntes Gesicht zu erspähen. Allein der Umstand, dass der Schöpfer und nimmermüde Leiter des Seminars, Herr Dr. B. Jaeggi, bei der Aufstellung des Programmes die Wünsche des Verwaltervereins stets berücksichtigt, würde eine grössere Anteilnahme aus unsern Kreisen rechtfertigen.

Es ist nicht leicht, jedes Jahr Neues und Interessantes zu bieten. Aber auch dieses Jahr waren die Themen überaus aktuell. «Kalkulation in den Konsumgenossenschaften einst und jetzt» betitelte der Präsident des Verwaltervereins, Herr Rudin-Zürich, seine Ausführungen. Fussend auf den Thesen des verstorbenen Altmeisters Dr. Prof. Friedrich Schär leitete der Referent auf die

gegenwärtigen Konkurrenzverhältnisse über, welche in gewissem Sinne für die heutige Kalkulation mitbestimmend sind. Es ist sowieso ein grosses Verdienst Herrn Rudins, forsch und unerschrocken die Praktiken einer gewissen Konkurrenz zu beleuchten. Die folgende Aussprache gab Herrn Maire Gelegenheit, die Notwendigkeit und Nützlichkeit der Aktionsartikel zu verteidigen.

Herr Ständerat E. Rudin verstund es, im Rahmen einer Lektion ganz besonders den sehr umfassenden Fragenkomplex der schweizerischen Volkswirtschaft anschaulich und leicht darzustellen. Dabei schöpfte der Referent sehr geschickt aus seiner parlamentarischen Tätigkeit und suchte, dem Laien die verschiedenen Massnahmen des Bundesrates, wie Einfuhrverbote und Einfuhrbeschränkungen, Stützungsaktionen etc. verständlich zu machen. Umstritten blieb in der Diskussion das Problem der Rationalisierung. Der Referent und die Vertreter der grossen Vereine verteidigten — «der Not gehorchend, nicht dem eigenen Triebe» — auch die Rationalisierungsmassnahmen in den Genossenschaftsbetrieben.

Ueber «Genossenschaftliche Propaganda» sprach der Wiener Thonner, der vielen als Leiter der «Coop-Revue» bekannt war. Leider hatte ich den ersten Vortrag über dieses Thema, einige Tage früher, nicht gehört. Die Ausführungen des österreichischen Reklamefachmannes, welche durch eine Fülle von Plakaten und Bildmaterial unterstützt wurden, zeichneten mehr die Aufgaben der Verbandsleitung. Anderseits wurde in lebendigen Farben Zweck und Ziel von Reklame und Propaganda, sowie ihre Auswirkung auf das kaufende Publikum geschildert.

Grosser Aufmerksamkeit — eine Reihe Kollegen sind nur zu dieser Vorlesung erschienen — erfreute sich das Thema «Obst und Gemüse im Verkauf». Herr Emil Hungerbühler, Chef der Landesproduktenabteilung des L. V. Zürich, seine kunstsinnige Assistentin, sowie Herr Dr. Leo Müller vom V. S. K. teilten sich in die Aufgabe, das Verständnis für diesen Betriebszweig, der in den meisten Vereinen das Sorgenkind ist, zu wecken und zu fördern. Die Art und Weise, wie mit einfachen Mitteln Obst und Gemüse zum Kaufe einladend und gefällig ausgestellt war, erregte direkt Bewunderung. In der Diskussion wurde die Frage der Gutschriften, Retouren und Belastungen noch eingehend besprochen. — Für die Praxis fiel sehr viel ab.

Fräulein Anny Eichhorn, die liebenswürdige und kunstsinnige Beraterin der «Coop»-Schaufenster, suchte namentlich bei den Verwaltern vermehrtes Verständnis für den Wert des Schaufensters zu wecken. Ganz besonders verurteilte sie es, dass noch da und dort von Vereinen Schaufenster zur Propagierung fremder Marken zur Verfügung gestellt werden. Fräulein Eichhorn gab ferner bemerkenswerte Winke in Bezug auf all die Hilfsmittel, welche dem Verkaufspersonal zur geschmackvollen und wirkungsvollen Ausgestaltung der Schaufenster zur Verfügung gestellt werden sollen.

Den Abschluss bildete Herr Dr. Röschli von der Treuhandstelle des V. S. K. mit einem Vortrag über das Revisionswesen. Leider gestattete es die Zeit nicht mehr, in der Aussprache auf die sachlichen Anregungen des Referenten zurückzukommen.

Zwei Nachmittage wurden mit belehrenden Exkursionen ausgefüllt. Unter der Führung des Betriebsleiters Herrn Christian Hunzinger wurde die «Schuh-Coop» während des Betriebes besichtigt. Dabei erhielt auch der Laie den bestimmten Eindruck, dass die Herstellung der «Coop»-Schuhe mit grosser Sorgfalt erfolgt und dass nicht nur das beste Material Verwendung findet, sondern dass auch, für den Nichtfachmann unsichtbar, eine Reihe von Arbeitsprozessen angewendet werden, welche die Qualität des Eigenfabrikates bedeutend verbessern.

Erwähnt soll noch die Uraufführung des ersten genossenschaftlichen Tonfilmes werden. Dieselbe fand am zweitletzten Kursabend, Freitag den 15. September 1933, statt. Herr Ch. Jung, der Leiter der westschweizerischen Filmzentrale des V. S. K., hat denselben gedreht. Der Film ist betitelt «Wir warten auf Dich». Er spielt in der Westschweiz. Lebendige Szenen aus dem Volksleben werden mit sprühender Lebendigkeit und frappanter Natürlichkeit vermittelt. Am Auge ziehen unvergleichliche Naturschönheiten vorüber, und das Ohr nimmt schwelgend Gesänge, Melodien und die äusserst ansprechende Musik auf. — Die eigentliche Handlung selbst versetzt uns ins Ferienheim Jongny bei Vevey. Autounglück, Liebesgetändel, Erfassung der genossenschaftlichen Idee bilden das Motiv, welchem Frl. Pfluger Intentionen und Worte gab. — Am Schlusse der Uraufführung «Wir warten auf Dich», welche von der ganzen Freidorfgemeinde mit Beifall aufgenommen wurde, wartete ich auf etwas. Auf das, worauf man sonst wartet; auf einen Schluss, der erfüllt, was der Titel verspricht; auf etwas, das begeistert oder auch abstösst. Die allgemeine Ausstattung, Bilder und Musik sind zwar sehr ansprechend; die eigentliche Handlung dürfte jedoch inhaltlich noch etwas bereichert werden. Haben wir nicht unzählige Ideen aus unserer Bewegung, welche der Handlung zu Grunde gelegt werden können?

Herr Dr. Jaeggi verstand es wie immer, während des ganzen Kurses das Interesse zu wekken und den Teilnehmern den Aufenthalt angenehm zu gestalten. Er darf des Dankes aller Kursteilnehmer versichert sein.

Anmerkung der Redaktion: Da unser Korrespondent nur gegen den Schluss des letzten Kursteils gekommen ist, möchten wir ergänzend mitteilen, dass vorgängig des Verwalterkurses noch ein Kurs stattfand, vorwiegend für Frauenkommissionen und Propagandistinnen, dem ein mehrtägiger Kursus für Verkäuferinnen folgte. Gegen 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nahmen an den 3 Kursen teil, die während 14 Tagen im September abgehalten worden sind und auch einen wirklichen Erfolg bedeuteten.




PROPAGANDAWESEN

Eine gute Idee.

Einen beachtenswerten Beitrag zur Propaganda für das Genossenschaftswesen entnehmen wir der Lokalseite des «Gen. Volksblattes». Ein Verbandsverein fordert seine Mitglieder mit folgenden Worten zur Mitarbeit auf:

«Aber wir haben ja wirksame Mittel, um die Genossenschaft und ihre Waren den Kunden in Erinnerung zu bringen. Vor allem unser «Genossenschaftliches Volksblatt» leistet uns ausgezeichnete Dienste. Aber es kommt leider gewöhnlich nur in die Hände unserer Mitglieder, er-

reicht somit die vielen uns noch fernstehenden Familien und Hausfrauen, welche die genossenschaftliche Aufklärung am notwendigsten hätten, nur in ganz seltenen Fällen.

Unsere Genossenschafter müssen hier in die Lücke treten, wenn die propagandistische Wirkung unserer Zeitung sich noch besser auswirken soll. Wir richten deshalb an unsere Mitglieder neuerdings die eindringliche Bitte, unser Blatt, wenn sie es gründlich durchgelesen haben, nicht etwa wegzuwerfen, sondern irgend einem Bekannten, der noch nicht Mitglied unserer Genossenschaft ist, am besten direkt an eine Hausfrau weiterzugeben.

Wenn irgend möglich mit einer freundlichen Empfehlung unserer Genossenschaft. Natürlich möglichst unauffällig, denn Aufdringlichkeit wirkt oft eher abstossend. Mit einem Hinweis auf ein interessantes Lesestück, ein gutes Rezept oder auf einen besonders günstigen und preiswerten Artikel, der bei uns neu eingeführt worden ist, wird man bei den Frauen am ehesten Anklang finden.

Hie und da ein gutes Wort zur rechten Zeit und am rechten Ort für unsere Genossenschaft in die Diskussion geworfen, kann oft Wunder wirken. Es gibt erfreulicherweise heute schon eine Anzahl Genossenschafter und Genossenschafterinnen, welche es so machen und schöne Erfolge damit erzielt haben.

Dutzende neuer Mitglieder sind uns durch diese einfache Propaganda schon zugeführt worden. Sie ist unsere weitaus wirksamste und erfolgreichste Reklame, weitaus wirksamer als die schönsten Vorträge an Versammlungen. Und sie hat zudem noch den grossen Vorteil... sie kostet nichts.

Die Genossenschaft kann das viele Geld, das andere Firmen für Reklame ausgeben, für einen besseren Zweck, zur Verbilligung der Warenpreise, verwenden. Den Nutzen davon aber haben immer die Mitglieder.

Probiert es nur einmal! Wer macht mit? Zum voraus besten Dank!»

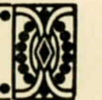
Schon in der folgenden Nummer des «Gen. Volksblattes» konnte der betreffende Verein folgende Zuschrift eines seiner Mitglieder veröffentlichen:

«Unsere Zeitung, die auf Kosten unserer Genossenschaft allwöchentlich jedem Mitglied gratis zugestellt wird, soll für die Propaganda und Werbearbeit besser ausgenützt werden, und zwar mit Hilfe der Mitglieder!

Für mich persönlich ist dieser Vorschlag zwar nichts neues. Ich habe ihn schon längst angewendet, und zwar mit bestem Erfolg. Ich wohne in einem Haus mit 10 Wohnungen, wo ziemlich häufig gewechselt wird. Es interessiert mich immer, wer davon Mitglied unserer Genossenschaft ist. Jeden Donnerstag kann man ja mit Leichtigkeit feststellen, in wessen Briefkasten das «Gen. Volksblatt» steckt. Wo das nicht der Fall ist, stecke ich meine eigene Zeitung zwei oder drei Mal in den Briefkasten. Und dann wage ich einen persönlichen Vorstoss. Zwar nicht immer, aber meistens mit Erfolg. Wenn in unserm Hause nichts zu holen ist, probiere ich es in Nachbarhäusern oder bei sonstigen Bekannten. Am besten sind die Aussichten auf Erfolg bei neueinziehenden Mietern, die noch nirgends gebunden sind.

Die Werbearbeit für die Konsumgenossenschaft ist eine besonders schöne und nützliche; man ist doch sicher, dass man nicht irgend einem kapitalistischen Spekulanten die Hasen in die Küche jagt. Aber ich fühle mich oft so einsam und verlassen. Meine Aufgabe wäre doch viel interessanter, wenn ich wüsste, dass noch viele gleichgesinnte Genossenschafterinnen mich unterstützen würden. Wir Genossenschafter alle haben doch selber das allergrösste Interesse daran, wenn es mit unserer Genossenschaft rascher vorwärts geht als bisher und dass die Betriebsunkosten nicht allzu hoch steigen. Wenn durch die Mitwirkung der Mitglieder die Reklamekosten eingespart werden können, so haben wir davon den grössten Nutzen.»

Genossenschafts-Chronik



Deutschland. Hauptaufgaben der Genossenschaften. In einem Leitartikel in der «Konsumgen. Rundschau» über die Bedeutung der Verbrauchergenossenschaften für den Bauernstand wird auf folgende zwei Hauptaufgaben der Genossenschaften hingewiesen:

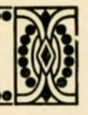
1. Ersatz ausländischer Landwirtschaftserzeugnisse durch inländische.

2. Organisation des direkten Warenbezugs von den landwirtschaftlichen Erzeugergenossenschaften. Diese Organisation müsste in einem grossen allgemeinen und einheitlichen Rahmen, für den die notwendigen Voraussetzungen sehr wohl bestehen dürften, vor sich gehen, unter gleichzeitiger Wahrung eines genügenden Spielraums für die freie Entfaltung der eigenen Initiative der einzelnen Genossenschaften.

— Die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung im Jahre 1932. Das Geschäftsergebnis der dem Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften — Raiffeisen — angeschlossenen Genossenschaften zeigt, dass die 28 Zentralkassen einen Umsatz von insgesamt RM. 14,06 Milliarden erzielten. Der Warenumsatz der 27 zentralen landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaften betrug 74,3 Mill. Doppelzentner. Die bei den 4166 Molkereigenossenschaften eingelieferte Milchmenge belief sich auf 4,98 Milliarden Liter. Der Weinabsatz betrug bei 321 Winzergenossenschaften 21,831,200 Liter. Der Viehabsatz betrug bei den 14 Zentralgenossenschaften für Viehverwertung der Genossenschaften Reichs-Viehverwertung m. b. H. 2,1 Mill. Stück im Werte von RM. 188 Millionen. Der Eierabsatz betrug bei den 17 Eierabsatzzentralen 444 Mill. Stück. Die durch 4787 Elektrizitätsgenossenschaften vermittelte Strommenge betrug 196 Mill. Kilowattstunden. Der genossenschaftliche Maschinenabsatz bei den der Maschinen-Einkaufs-Zentrale landwirtschaftlicher Genossenschaften angeschlossenen rund 550 Vertriebsstellen betrug rund 33 Mill. RM. Die genossenschaftliche Lebensversicherung der Regeno-Raiffeisen verfügte Ende 1932 über eine Gesamtsumme von 150 Mill. RM., während das Prämieneinkommen der Sachversicherungen der Regeno-Raiffeisen sich auf 3,3 Millionen Reichsmark belief.



Aus unserer Bewegung



Ebnat-Kappel. Sonntag, den 24. September, fand die 61. ordentliche Generalversammlung des Konsumvereins Ebnat-Kappel statt. Leider waren wiederum nur 188 Genossenschafterinnen und Genossenschafter anwesend. In seinem Eröff-

nungsworte gedachte Herr Präsident Fr. Rinnesberger der im verflossenen Jahre verstorbenen Angestellten und Behördemitglieder: Frau Frei-Lusti, Gattin des Verkäufers im Hauptlokal. Seit 1924 als Verkäuferin tätig, hat sie es verstanden, mit feinem Takt und grosser Dienstfertigkeit sich die Sympathie des weiten Kundenkreises zu erwerben. Ihre ausgeglichene, ruhige Art war umso höher in einer Zeit zu schätzen, da die Kundsame mit gar grossen, oft unerfüllbaren Wünschen und Begehren aufrückt und so die Arbeit der Verkäuferin stark erschwert. — In der Nacht vom 17. auf den 18. Juni hat ein ausserordentlich schwerer Verlust unsere Verwaltung, ja unsere ganze Genossenschaft getroffen, denn da ist Herr Hans Wälte von uns gegangen. Nach ca. 25-jähriger, erfolgreicher Arbeit auf dem Verkäuferposten des Hauptlokals trat er 1917 in die Verwaltung ein, der er seine ganze Kraft und Zeit wie kein Zweiter in uneigennütziger Arbeit zur Verfügung stellte. Es freut den Schreibenden heute noch, dass es ihm an der letzten Generalversammlung vergönnt war, die vorbildliche Tätigkeit des nun Dahingegangenen nach 40-jährigem treuem Dienen zu würdigen und zu verdanken. Ein Ehrenplatz in unserer Vereinsgeschichte ist dem Heimgegangenen gesichert. Erst vor wenigen Tagen haben wir einen langjährigen Rechnungsrevisoren zur ewigen Ruhe geleitet: Herr Fr. Wälle in Kappel, der sein Amt mit grosser Liebe und Gewissenhaftigkeit bekleidet hat. Die Verstorbenen wurden von der Versammlung in üblicher Weise geehrt.

Im weitern führte das Präsidium ungefähr folgendes aus: Rastlos ist das Leben allezeit gewesen; von lieben Gräbern hinweg hiess es stets weiterschreiten, kämpfen in der ruhelosen und entwicklungsreichen Gegenwart. Es scheint, als ob eine ganz neue Zeit werden wollte mit neuen Zielen und Idealen. Auch das Genossenschaftswesen hat seine dunklen Tage; denn wenn Egoismus und nackte Rücksichtslosigkeit und rassenreine Interessenpolitik sich derart breit machen, ist die Luft nicht günstig für Zusammenschluss zu gemeinsamem sozialem Wirken. Doch dürfen wir uns nicht entmutigen lassen, denn diese Zwecke und Ziele sind und bleiben hoch und erhaben und, es liegt an uns Gliedern, jeder an seinem Platze, Selbstdisziplin zu üben zum Wohle aller. In unserem Falle heisst es, dem Konsumverein die Treue beim Einkaufe wahren und nicht gedankenlos dem modernen Strassenhandel, der weder Arbeit noch Verdienst in unser Tal bringt, oder grosskapitalistischen Unternehmen nachzulaufen, die letzten Endes nicht das Wohl von uns kleinen Leuten als Zweck ihres Handelns haben können. Mögen diese beherzigenswerten Worte ihren Zweck nicht verfehlen und auf fruchtbaren Grund gefallen sein.

Durch die stete Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage, sowie durch eine abermalige Preissenkung auf vielen Artikeln des täglichen Bedarfs, die ca. 12% ausmacht, ist die Umsatzziffer wiederum um rund Fr. 52,000.— zurückgegangen; sie betrug Fr. 401,118.41.

Die Ertragsverteilung sieht wiederum eine Rückvergütung von 10% auf die Warenbezüge vor, dann eine Mobilienabschreibung von Fr. 1291.30, Geschenk an wohltätige Vereine Fr. 300.—, Vergabung an bedürftige Genossenschafter Franken 400.—, Zuteilung an die Baureserve Fr. 500.—, Zuteilung an die Sozialreserve Fr. 1500.—.

Von der Generalversammlung wurde ferner wieder ein Betrag von Fr. 1000.-- ausgesetzt als Krisenhilfe an treue, arbeitslose Genossenschafter. Ein Antrag der Verwaltung zur Ausrichtung einer Extragabe zur Feier des 60-jährigen Jubiläums des Konsumvereins in 4-facher Staffelung je nach den Bezügen im abgeschlossenen Rechnungsjahr wurde ebenfalls angenommen; sie erfordert ebenfalls ca. Fr. 6000.—. In der Baurechnung figuriert die Abrechnung über die Erstellung eines Doppelschaufensters, sowie für die Renovation des Ladens im Hauptgebäude mit einer Kostensumme von Fr. 3774.75. Die Ausführung und Funktion dieses Schaufensters kann uns nur freuen.

Die Ersatzwahlen in Verwaltung und Rechnungskommission konnten rasch erledigt werden. In die Verwaltung beliebte Herr Max Thommen, Kappel, in die Rechnungskommission die Herrn Ulrich Lieber, Kappel, und Willy Klauser, Ebnach.

Nach kaum einstündiger Dauer konnte die flott verlaufene Generalversammlung geschlossen werden. -gg-

St. Gallen. Die Mitglieder der **Allg. Konsumgenossenschaft** fanden sich am 30. September zahlreich im «Volkshaus» ein zur ordentlichen Generalversammlung. Die Traktandenliste war reichgespickt, fand aber eine reibungslose Abwicklung. Der **Umsatz** der A. K. G. St. Gallen hat im Geschäftsjahr 1932/33 erstmals die halbe Million überschritten und beträgt Franken 506,753.—, was einer Vermehrung von Fr. 37,685.— entspricht. Alle fünf Lokale weisen Mehrumsätze auf, die sich von Fr. 4600.— bis Fr. 13,270.— bewegen. Die Verkäufe ab Lager hingegen verzeichnen einen Rückgang von Fr. 11,136.—. Die Senkung der Preise und hauptsächlich die wilde Konkurrenz im Holz- und Kohlenhandel haben diesen Ausfall verursacht. Anfangs April dieses Jahres hat die A. K. G. ihr sechstes Lokal eröffnet in Bruggen; die in dasselbe gesetzten Erwartungen haben sich zwar bis jetzt nicht erfüllt, und es wird noch viel Mühe und Arbeit kosten, bis dieses Neuland richtig beackert ist. Die Raumverhältnisse in der Ablage Kolosseumstrasse waren auch schon längst unhaltbar und haben nun im Frühjahr eine Erweiterung erfahren. Die Verwaltung musste sich aber auch zur Schaffung eines Zentralmagazins entschliessen, das nun seit 1. Juli a. c. an der Seitzstrasse sich befindet, im sog. Zylihof; zugleich konnte daselbst auch das Bureau untergebracht werden. Durch diese Dislozierung wurde für die Ablage Lämmlisbrunn mehr Raum geschaffen, so dass auch hier einem dringenden Bedürfnis entsprochen und der Verkaufsraum vergrössert werden konnte. Dadurch hofft man hauptsächlich, das Schuhgeschäft auf eine neue Basis zu stellen. So hat also die Genossenschaft zum Ausbau ihres Betriebes im Berichtsjahre vieles gewagt, während andere Geschäfte sich zu Einschränkungen gezwungen sehen.

Die **Jahresrechnung** wurde durch die vorgenommenen Erweiterungen natürlich nicht in günstiger Weise beeinflusst. Bei einem Bruttoertrag von Fr. 99,033.84 ist das Unkostenkonto auf Fr. 65,492.60 angewachsen; die Löhne machen Fr. 37,347.— aus, und für Miete mussten Fr. 11,759.— bezahlt werden. Das Warenlager konnte trotz der Eröffnung des neuen Lokales gegenüber dem Vorjahr noch etwas gesenkt werden; es betrug am 30. Juni Fr. 66,300.—; es hat sich im Geschäftsjahre sechsmal umgesetzt. Hingegen hat das Mobilienkonto eine Erhöhung erfahren auf Fr. 11,700.—. Der Bericht der Treuhandstelle des V. S. K. spricht sich über Geschäftsführung und Rechnung in günstigem Sinne aus.

Die Versammlung genehmigte nach Anhörung des Berichtes der Revisoren (Berichterstatter Ad. Huber) die Jahresrechnung und stimmte den üblichen Anträgen zu. Danach beträgt die Rückvergütung auch diesmal wieder 9% (inkl. Rabatt), so dass ca. Fr. 30,000.— zur Auszahlung gelangen. Dem Reservefonds wurden Fr. 2500.— zugewiesen, womit dieser nun den Betrag von Fr. 23,746.— erreicht.

Ueber die **Zulassung** von Familienangehörigen **von Mitgliedern der Genossenschaftsbehörden** in das Lehr- oder Anstellungsverhältnis der Genossenschaft hat der Vorstand der Versammlung einen Antrag unterbreitet, worin es heisst: «Die Mitglieder der Genossenschaftsbehörden haben grundsätzlich zur Anmeldung ihrer Familienangehörigen das gleiche Recht wie alle übrigen Mitglieder der Genossenschaft. Kommt ein Familienglied eines Vorstandsmitgliedes oder Rechnungsrevisors in das Lehr- oder Anstellungsverhältnis der Genossenschaft, so hat das in Frage kommende Behördemitglied beim Ablauf seiner Amtsdauer seinen Rücktritt einzureichen.» Ueber diesen Antrag hat sich eine rege Diskussion entwickelt, die mit der Annahme des Antrages zum Abschluss kam. Immerhin hat auch die verwerfende Minderheit viele Stimmen auf sich vereinigt.

Ein weiterer Antrag des Vorstandes betr. **Fusion mit der Genossenschaftsbäckerei** lautete nach eingehender Begründung dahin, «es sei zurzeit auf eine Fusion mit der Genossenschaftsbäckerei St. Gallen nicht einzutreten». Dieser Antrag fand nach gewalteter Diskussion fast einstimmige Annahme.

Bei den **Wahlen** für den Vorstand musste die Versammlung die Demissionen des Präsidenten Romer und von Frau Mäser entgegennehmen. Beide Funktionäre haben dem Vorstande nun verschiedene Jahre angehört und während dieser Zeit der Genossenschaft wertvolle Dienste geleistet, so dass sie durch ihren Rücktritt eine fühlbare Lücke hinterlassen werden. Besonders der initiative Präsident hat sich durch die objektive Geschäftsführung und die weitere mit Ueberzeugungstreue geleistete Tätigkeit den Dank der Genossenschaft erworben, nicht minder aber auch Frau Mäser, die mit Leib und Seele an der Genossenschaft hängt und sich hauptsächlich agitatorisch betätigte. Die verbleibenden Mitglieder, Frau Bruggmann, die Genossenschafter Riisfeldt, Melliger, Ackermann und A. Broder, wurden für eine weitere Amtsdauer bestätigt und neu gewählt Frau Näf und Chr. Henssler. Letzterer hat dem Vorstande bereits früher schon angehört, auch als Präsident, so dass mit ihm also eine bereits bewährte Kraft wieder in den Vorstand einzieht. — In der Kontrollstelle verbleiben die Genossenschafter Bachofner, Keller und Stächelin, während A. Huber und H. Weber zurücktraten. Neu bestimmt wurden die Herren Gantenbein und Gartenmann; als Ersatz beliebte Herr Gmür, Prokurist.

Einige **Anträge aus Mitgliederkreisen** gaben ebenfalls Stoff zur Diskussion. Ein Genossenschafter beantragte, es sei in Zukunft auf einen gewissen Teil der Rückvergütung zu verzichten, damit alle Waren als rückvergütungsberechtigt eingestempelt werden können. Der Vorstand erhielt den Auftrag, nach einer durchgeführten Umfrage bei den Mitgliedern die Angelegenheit so zu fördern, dass sie der nächstjährigen Generalversammlung als spruchreif vorgelegt werden kann. — Ein Antrag des V. H. T. L. lautete dahin, es seien die Zinsen-

gelder von Anteilscheinen, welche von den Genossenschaftern nicht abgehoben werden, einem Fonds für die Personalversicherung zu überweisen. Das wurde einmütig zum Beschluss erhoben, wodurch die Genossenschafter auch ihren sozialen Sinn bekundeten. — Weitere eingegangene Anträge resp. Anregungen waren mehr warengeschäftlicher Natur und fanden die entsprechende Erledigung.

Noch 15 Minuten bis zur Geisterstunde waren es, als Präsident Romer die Versammlung, die wieder so viel Anregendes gebracht hat, schliessen konnte nach dreieinhalbstündiger Dauer. Möge der impulsive Geist, der sich an diesem Abend Durchbruch verschaffte, auch für die Zukunft nicht erlahmen und sich weiter zum Wohle der Genossenschaft auswirken, damit sie fernerhin die Unterstützung findet auf dem so steinigen Weg! -g-

Allg. Konsumgenossenschaft Grenchen. Als ein hübsches Stück genossenschaftliche Selbsthilfe dürfen wir den seit mehr als Jahresfrist eingerichteten Metzgereibetrieb unserer Genossenschaft anführen. War bis zu unserer Eröffnung der Platz Grenchen dank der immer sehr hohen Fleischpreise geradezu bekannt, so gilt nun seither das Gegenteil. Obwohl wir uns nicht darauf versteiften, die Kampfpreise der Privatmetzgereien noch zu unterbieten, sondern uns an einen billigen gerechten Preis hielten, ist der Umsatz, d. h. die Genossenschaftstreue gut und auch die per Ende August a. c. abgeschlossene Jahresrechnung erfreulich. Die Belieferung durch die Schlächterei des A. C. V. Basel war vorzüglich und zuverlässig; der glatte Verkehr zwischen Kundschaft, Genossenschaft und Lieferant (Genossenschaft) ist in erster Linie auf die allzeitige Beratung durch den organisatorisch tüchtigen Vorsteher der Schlächterei A. C. V., Herrn Wille, zurückzuführen.

Dank diesem Entgegenkommen des A. C. V. waren wir nicht genötigt, das Risiko der Eigenproduktion zu übernehmen; wir sind in der Lage, unsere Mitgliedschaft besser und vorteilhafter zu bedienen. Die Verkäufe im Laden betragen für das verflossene Jahr Fr. 125,826.—, dessen Lieferungen an die Spezereiablagen Fr. 65,260.—. Die Betriebskosten belaufen sich auf Fr. 18,680.—, und der Ueberschuss beträgt **Fr. 27,396.44**, welcher wie folgt verteilt wird: 9% Rückerstattung auf sämtliche Verkäufe Fr. 17,190.—, Spesenanteil der Spezereiablagen Fr. 3912.—, Anteil Verwaltungsspesen Fr. 1200.—, Amortisation Fr. 2400.—, Beitrag an die Reserven der Genossenschaft Fr. 2694.44.

Mit Rücksicht auf wiederholte Anfragen von seiten anderer Genossenschaften stehen wir mit näheren Angaben gerne zur Verfügung. Wir können die Anhandnahme der Fleischvermittlung speziell auf dieser Basis nur empfehlen. Die Sparmöglichkeit der Mitgliedschaft durch Erhöhung der Rückerstattung ist grösser, die preisregulierende Tätigkeit der Genossenschaft umfassender, und diese praktische gegenseitig nutzbringende Zusammenarbeit zwischen einzelnen Genossenschaften ist dazu angetan, neue Wege zu weisen. Die eventuell kommende Beschränkung der Gewerbefreiheit kann anderseits aber hinderlich werden, und es ist zu bedauern, dass dieses Gebiet bisher eigentlich recht stiefmütterlich behandelt wurde, im Gegensatz zu den oft fast zu zahlreichen Spezereiablagen.

Gauer, Verwalter.




Aus den Verhandlungen der Sitzung der Verwaltungskommission vom 13. und 17. Oktober 1933.

Wie aus einer Mitteilung des Schweizerwoche-Verbandes Solothurn hervorgeht, wird die diesjährige «Schweizerwoche» in der Zeit vom 21. Oktober bis 4. November zur Durchführung gelangen. Angesichts der Beschäftigungslosigkeit in manchen Produktionszweigen und der allgemein gedrückten Wirtschaftslage soll die «Schweizerwoche» 1933 zu einer kraftvollen Kundgebung für die Unterstützung einheimischer Arbeit gestaltet werden.

Der Schweizerwocheverband wird auch dieses Jahr wieder Plakate herausgeben für diejenigen Verkaufsgeschäfte, die an der «Schweizerwoche» mitzuwirken gedenken. Diese Plakate sind erhältlich direkt bei den Ortsvertretern der Kantonalkomitees der «Schweizerwoche» gegen Bezahlung des Plakatpreises von Fr. 2.—.

Wir empfehlen den Vereinen, die dieses Plakat zu erhalten wünschen, sich direkt an die Ortsvertreter des Schweizerwoche-Verbandes zu wenden.

Bei dieser Gelegenheit richtet der V. S. K. an sämtliche Verbandsvereine die Einladung, auch ihrerseits mit einem oder mehreren Schaufenstern an der «Schweizerwoche» teilzunehmen. Gerade diese Veranstaltung ist besonders auch dazu angetan, für die Eigenmarke CO-OP des V. S. K. Propaganda zu entfalten und die Eigenpackungen in den Schaufenstern der Konsumgenossenschaften in gefälliger Weise zur Ausstellung zu bringen.

Das Departement für Warenvermittlung ist bereit, Ausstellungsmaterial, sogenannte Attrappen, soweit vorrätig, den Vereinen für die Dauer der «Schweizerwoche» und auch zu andern Zeiten zur Verfügung zu stellen.

---

1. Als neues Mitglied des V. S. K. wird aufgenommen: Société coop. de consommation Arbaz (Wallis), gegründet am 18. Juni 1933, ins Handelsregister eingetragen am 18. September 1933, gegenwärtige Mitgliederzahl 30, Zuteilung zu Kreisverband I des V. S. K.

2. Veranlasst durch den kürzlich vom Nationalrat und Ständerat gefassten Bundesbeschluss über das Verbot der Eröffnung und Erweiterung von Warenhäusern, Kaufhäusern und Einheitspreisgeschäften, gelangten letzter Tage verschiedene Verbandsvereine an die Verwaltungskommission, um zu erfahren, wie sie sich inskünftig in bezug auf die Eröffnung weiterer Verkaufsfilialen von Konsumgenossenschaften zu verhalten hätten.

Wir machen die Verbandsvereine darauf aufmerksam, dass nach Art. 1 des neuen Bundesbeschlusses lediglich die Eröffnung neuer und die Erweiterung bestehender Warenhäuser, Kaufhäuser und Einheitspreisgeschäfte untersagt ist. Dieser Artikel betrifft nicht die Verkaufsfilialen von Konsumgenossenschaften. Es werden davon lediglich betroffen neben den privaten auch genossenschaftliche Verkaufsgeschäfte, die im Sinne von Art. 2 des Beschlusses als Grossbetriebe des Einzelhandels, welche Waren verschiedenartiger Kategorien verkaufen, bezeichnet werden können, wobei im Zweifelsfalle der Entscheid dem Bundesrat zusteht.

Gewöhnliche Verkaufsfilialen, wie sie von unseren Verbandsgenossenschaften betrieben werden, können somit auch weiterhin neu errichtet werden.

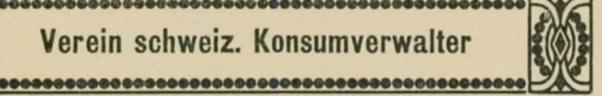
Art. 10 des Bundesbeschlusses erteilt allerdings dem Bundesrat die Kompetenz, den Bundesbeschluss auf Filialgeschäfte von Grossunternehmungen des Detailhandels einschliesslich der Verkaufsablagen von industriellen Unternehmungen anwendbar zu erklären, wenn besondere Verhältnisse es rechtfertigen. Diese Ausdehnung kann auch nur auf einzelne Handelszweige oder für bestimmte Arten von Grossunternehmungen erfolgen.

Wenn nun auch dem Begehren der Verwaltungskommission um Aufnahme einer die Selbsthilfe-Genossenschaften schützende Klausel in diesen Bundesbeschluss nicht entsprochen wurde, so ist damit nicht gesagt, dass die Absicht des Gesetzgebers dahin geht, die Entwicklung der konsumgenossenschaftlichen Betriebe zu hemmen oder zu verhindern. In Art. 10 dieses Bundesbeschlusses ist in keiner Weise ausgedrückt, dass der künftigen Errichtung von Verkaufsfilialen von Konsumgenossenschaften irgendwelche Schwierigkeiten in den Weg gelegt werden sollen, weshalb wir die Vereinsvorstände und Ver-

einsverwaltungen ersuchen, wo nötig auch fürderhin Verkaufsfilialen zu errichten und wie bis anhin, so auch in Zukunft alle Massnahmen zu treffen und durchzuführen, die für eine weitere gedeihliche Entwicklung der Konsumgenossenschaftsbewegung erforderlich sind.

Sollten sich in irgend einem Falle Anstände mit Gemeindeorganen oder kantonalen Amtsstellen ergeben, so bitten wir die in Betracht kommenden Verbandsgenossenschaften, die Verwaltungskommission sofort zu unterrichten.

3. Vom Konsumverein Horgen sind dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) weitere Fr. 100.— überwiesen worden, die hiermit bestens verdankt werden.

Verein schweiz. Konsumverwalter

Voranzeige!

Unser Vorstand hat beschlossen, im Herbst zwei Versammlungen durchzuführen zur Besprechung von genossenschaftlichen Tagesfragen. Es freut uns, mitteilen zu können, dass sich Herr Dr. Oskar Schär bereit erklärt hat, an diesen Versammlungen ein Referat über «Konsumvereine, Mittelstandsbewegung und Finanzprobleme» zu halten. Der Vorstand wird über einige genossenschaftliche Tagesfragen berichten. Die beiden Versammlungen finden statt:

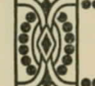
Am Montag, den 13. November 1933, morgens 9 ¼ Uhr, in Solothurn, für die Kollegen der Nord-, Zentral- und Westschweiz;

am Donnerstag, den 16. November 1933, morgens 9½ Uhr, in Frauenfeld, für die Kollegen der Ostschweiz.

Für die Kollegen der welschen Schweiz wird durch unsern Aktuar, Herr Max Sax, Verwalter der S. c. d. c. «La Ménagère», Vevey, eine besondere Versammlung durchgeführt. Die Säle, in welchen diese Versammlungen stattfinden, werden später bekannt gegeben.

Heute schon ersuchen wir alle Kollegen, eine dieser Regionalversammlungen zu besuchen und sich heute schon den betreffenden Tag zu reservieren.

Für den Vorstand des Vereins schweiz. Konsumverwalter
Der Präsident: **Rudin.**




Bibliographie

Historisch-Biographisches Lexikon der Schweiz. Administration: 7, Place Piaget, Neuenburg. 66. Faszikel: Winterthur-Zellweger.

Wir sind beim Buchstaben Z angelangt; das grossartige Heimatwerk steht bald abgeschlossen vor uns. Auch das neue Heft enthält im gewohnten Rahmen viel Wissenswertes. Wohlen, Wolhusen, Worb, Wülflingen, Yverdon und andere Ortschaften oder Flecken werden dargestellt; jeder Artikel für sich ein kleines Stück Heimatgeschichte. Württemberg in seinen Beziehungen zur Schweiz findet einlässliche Darstellung. Eine grosse Zahl Familien werden aufgeführt. Wir erwähnen: Wirth, Wirz, Wolf, Wyss, Zehnder, Zelger, Zellweger.

Abhandlungen allgemeinen oder kulturhistorischen Inhalts finden wir unter den Stichworten: Wunn und Weid, Zehnten, Zeitalter, Zeitmessung, Zeitrechnung.

Immer noch kann die Buchhandlung des V. S. K., Thiersteinerallee 9, Basel, Bestellungen dieses Werkes vermitteln.

Eingelaufene Schriften.

Kantonales Arbeitsamt Basel-Stadt. Berufsberatung, Lehrstellen- und Jugendlichen-Vermittlung. Jahresbericht 1932. Männliche Abteilung: 26. Bericht; weibliche Abteilung: 23. Bericht; Jugendlichen-Vermittlung: 1. Bericht. 24 S.

Kaufmännischer Verein, Basel. 71. Jahresbericht und Bericht über die Handelsschule 1932/1933, umfassend den Zeitraum 1. April 1932 bis 31. März 1933. 104 S.

Kaufmännischer Verein Baselland, Liestal. 37. Jahresbericht 1932. 27 S.

Köhler, Ludwig: Fünfzig Jahre Zürcher Hochschulverein. Eine Festgabe zum Jubiläum der Universität Zürich, 29. April 1933. 47 S.

L'Ecole supérieure du commerce de La Chaux-de-Fonds. XLIIIme rapport annuel, année scolaire 1932/1933. 8 S.

Leeds Industrial Co-operative Society Ltd. Leeds. Half-Year ended June 30 th. 1933. 15 S.

L'Enfance coopérative. Rapport du Conseil d'administration sur l'exercice 1932. 35 S.

Mangold, Dr. F. Basler Wirtschaftsführer. 257 S.

Mussolini: Der Viermächtepakt. Senatsrede, gehalten am 7. Juni A. XI. 24 S.

Mussolini: Une vision de la vie. 48 S.

Schach, Eugen, Diplomkaufmann: Nationalismus und Genossenschaftswesen. 56 S.

Schüpfen, Konsumgenossenschaft. 21. Rechnungsbericht, umfassend den Zeitraum vom 1. Mai 1932 bis 30. April 1933. 8 S.

Schweizerische Bankiervereinigung, Basel. XXI. Jahersbericht über das Geschäftsjahr vom 1. April 1932 bis zum 31. März 1933. 122 S.

Schweizer, Dr. Arthur, Basel: Die Technik des Emissionsgeschäftes. Separatabdruck aus der schweizerischen Handelswissenschaftlichen Zeitschrift, Hefte 5 und 6, 1933. 16 S.

Brogle, Prof. Dr. Th., Basel: Betriebswirtschaftslehre und schweizerische Wirtschaftspraxis. Separatabdruck aus der Schweiz. Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Arbeitsgestaltung. 17 S.

Schweiz. Unfallversicherungsanstalt. Jahresbericht u. Jahresrechnung pro 1932. 46 S.

Schweiz. Wirtschafts-Archiv Basel. 23. Bericht 1932. 4 S.

Scottish Co-operative Wholesale Society Ltd., Glasgow. Balance-Sheet for Half Year ended 12 th November 1932. 40 S.

Universität Zürich. Jahrhundert-Feier am 29./30. April 1933 und Bericht über das akademische Jahr 1932/1933. 115 S.

Verband nordwestschweizerischer Milch- und Käsereigenossenschaften. XXVIII. Jahresbericht vom 1. Mai 1932 bis 30. April 1933. 95 S.

Walliser Handelskammer. Jahresbericht über das Jahr 1932. 128 S.

Was kauft man in Lettland? Querschnitt durch Lettlands Produktionszweige nebst Firmennachweis. 98 S.

Kreiskonferenz IIIa in Attiswil

22. Oktober 1933, vormittags 10 Uhr

Um möglichst alle Delegierten erfassen zu können, fährt um **9.05** ab Solothurn ein Extrazug nach Attiswil.

Von Niederbipp ist der fahrplanmässige Zug um **9.21** zu benutzen.

Wir entbieten allen Delegierten ein herzliches Willkommen.

Konsumgenossenschaft Attiswil.




Film- und Vortrags-Zentrale

Paul Altheer, Postfach Fraumünster, Zürich

Die nächsten Veranstaltungen:

Gränichen, Samstag, 28. Oktober.
Seon, Samstag, 4. November.
Gossau (St. Gallen), Dienstag, 7. November.
Oberhofen-Hilterfingen, Samstag, 11. November.
Mollis, Mittwoch, 15. November.
Bauma, Sonntag, 19. November.

VERBAND SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (V.S.K.)

Kreis IIIb.
(Oberwallis.)

Einladung
zur
Herbst-Konferenz

Donnerstag, den 26. Oktober 1933, vormittags 10 Uhr im Hotel zur Post in Visp.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll.
2. Appell und Bezeichnung der Stimmenzähler.
3. Referat: «Gegenwartsfragen in der Schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung.» Referent: Herr E. O. Zellweger, Mitglied der Verwaltungskommission des V. S. K.
4. Wahl des nächsten Konferenzortes.
5. Allfälliges.

Zu zahlreicher Beteiligung ladet ein

Für den Kreisvorstand IIIb:
Der Präsident: **M. Fux.**
Der Aktuar: **L. Eggel.**

VERBAND SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (V.S.K.)

EINLADUNG
zur
Herbstkonferenz des IV. Kreises
(Kantone Solothurn, Basel-Stadt und -Land)

Sonntag, den 29. Oktober 1933, vormittags 10 Uhr im «Volkshaus Hotel Bahnhof» in Biberist.

TRAKTANDEN:

1. Appell.
2. Mitteilungen.
3. Behandlung eines Subventionsgesuches zu Lasten des Propagandafonds.
4. Berufsbildung für Verkäuferinnen und Lehrlinge der Konsumvereine. Referent: Herr Dr. B. Jaeggi.
5. Nächster Konferenzort.
6. Umfrage.

Gemeinsames Mittagessen im Versammlungslokal à Fr. 3.50.

Zu recht zahlreicher Beteiligung ladet ein

Für den Kreisvorstand,
Der Präsident: **F. Gschwind.**
Der Aktuar: **Max Meyer.**

VERBAND SCHWEIZ. KONSUMVEREINE (V.S.K.)

Kreis IXb
(Graubünden).

Einladung zur Herbstkreiskonferenz

Sonntag, den 29. Oktober 1933, vormittags 10¼ Uhr im Restaurant Simonelli in Davos-Platz.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll der Frühjahrskonferenz.
2. Mitteilungen des Vorstandes.
3. Mittelstandspostulate und Eidg. Finanzprogramm, vom Standpunkte des Genossenschafters betrachtet. Referent: Herr Dr. O. Schär, Vizepräsident der Verwaltungskommission des V. S. K.
4. Bezeichnung des nächsten Konferenzortes.
5. Allfälliges.

Nachmittags Besichtigung des neuen Genossenschaftsladens in Davos-Dorf.

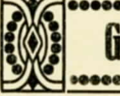
Gemeinsames Mittagessen im Versammlungslokal. Die Vereine sind gebeten, ihre Teilnehmerzahl bis **spätestens Freitag, den 27. Oktober, abends,** der **Verwaltung des Konsumvereins Davos** (Telephon 3.71) zu melden.

Hiermit machen wir die Vereinsvorstände speziell noch auf den Beschluss der Kreiskonferenz vom 22. Oktober 1922 aufmerksam, wonach die Fahrspesen für alle stimmberechtigten Delegierten von sämtlichen Vereinen solidarisch zu tragen sind, und zwar gleichviel, ob die Vereine Delegierte abgeordnet haben oder nicht.

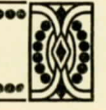
Wir rechnen auf recht zahlreiche Beteiligung.

Mit genossenschaftlichem Gruss!

Für den Kreisvorstand IXb,
Der Präsident: **G. Schwarz.**
Der Sekretär: **K. Heiz.**



Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt



Angebot.

Tüchtiger, 26jähriger **Auto-Mechaniker** und **Magaziner** sucht Stelle in Konsumverein als Chauffeur oder in Magazin. Offerten sind erbeten an Jos. Meier, Mechaniker, Baslerstr. 52, Umiken bei Brugg.

Tüchtige Verkäuferin der Schuh-, Mercerie-, Manufaktur- und Spezereiwarenbranche mit Gen Seminarbildung sucht Stelle. Offerten unter Chiffre K. G. 154 an den Verband schweiz. Konsumvereine, Basel.

Tochter, 20 Jahre, sucht **Lehrstelle** in einem Konsumverein, mit Kost und Logis für sofort oder später. Gefl. Offerten unter Chiffre F. L 156 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Redaktionsschluss: 19. Oktober 1933

Buchdruckerei des Verband. schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel